

2.543

AGENTS' CONFERENCE  
NUMBER

BHEEMA PATRICA

భీమాపత్రిక

*Editor*  
S. Kanakaraju Pantulu.

**INSURANCE**

is the means of mutual  
protection on a nation-  
wide scale which the civili-  
sed nations of the modern  
day afford to one another.

Dr. B. Pattabhi Sitaramayya,  
B. A. & M. B. C. M

PRICE 12 ANNAS

OCTOBER 1936.

~~RECEIVED PATENT~~

GROW WITH THE GROWING



# BHAGYA-LAKSHMI

## —INSURANCE, Ltd.—

*Head Office :*

**3/1, MANGOE LANE.  
CALCUTTA.**



**BUSINESS ANALYSIS**

**LIBERAL**

**POLICY**

**CONDITIONS**

**ATTRACTIVE**

**AGENCY**

**TERMS**

**1934 - 35**

Rs.

8,19,750 .... Proposals Received ...

6,88,750 ... Proposals Accepted ....

5,19,250 .... Policies Issued ....

18,591-3-0 .... } Premium Income with interest {

91 8 .... Expense Ratio ....

**1935 - 36**

Rs.

11,07,250 .

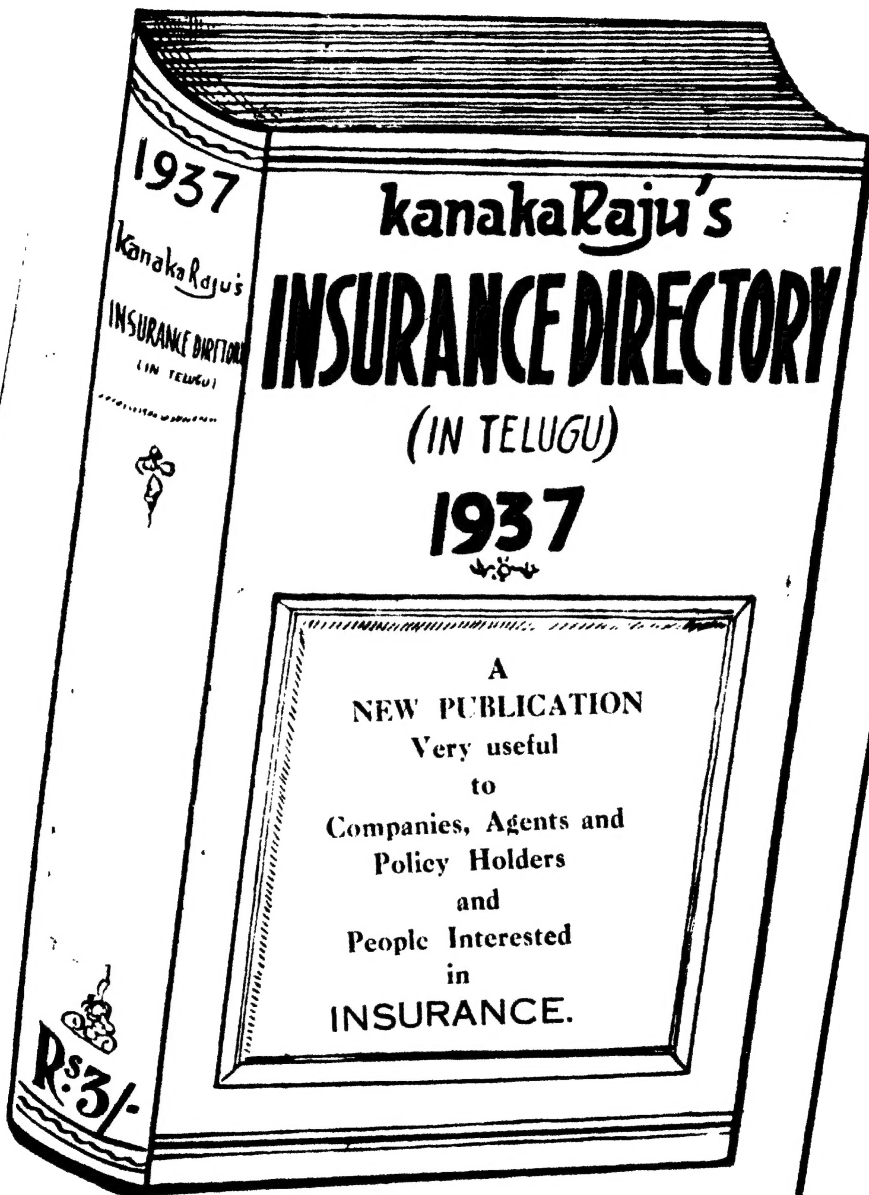
9,64,750

8,14,500

... 33,080-2-3

68 . 3

**Claims paid over Rs. 1,50,000**





**1937** 

**KANAKARAJU'S**  
**INSURANCE DIRECTORY**  
(IN TELUGU)

Size : SINGLE CROWN OCTAVO 7½" x 5"

WILL BE  
PUBLISHED  
on  
31st January  
1937

**1000 PAGES**  
**Price Rupees**  
**?**

**A UNIQUE & VALUABLE GUIDE**  
TO

**ANDHRA INSURANCE WORLD**

*Make Haste to Book orders of it*  
*Hurry On to Advertise therein*

**Rates of Advertisement :**

One full page	Rs 40	per insertion
One half page	Rs 30.	per insertion

**NO QUARTER-PAGE ADVERTISEMENTS**

I	Title page	Rs 100.
II	"	Rs 70.
III	"	Rs 50.
IV	"	Rs 80.

WILL BE  
PRODUCED  
AT  
ENORMOUS  
COST

*For particulars please write to :*

**THE EDITOR, BHEEMA PATRICA,**

**BEZWADA, S. India.**

# The National Indian Life Insurance Co., Ltd.

Have you heard the history of the N. I. L. I. Co.,

Which was founded some 30 years ago?

And the way in which it has forged ahead,

Leaving many another Co. behind its tread?

Three decades back they fashioned this urn,

— This bright, blossoming business concern;

Its achievement alone has made it a synonym now,

For efficiency and progress: and isn't it enow?

Stalwarts like S. P. Bose, Rajendranath, & Pradyot Coomar,

Have spread the Coy.'s name wide and far;

And the Coy.'s asset has always been a strong directorate,

Which has made it famous as a forward one and first-rate.

Confined to Bengal & the North till recently,

The N. I. L. I. Co. is now talked about in the south frequently—

And the entire credit for all this good repute,

Goes to the Insurance expert — Raghavayya, T.

There needn't be any doubt that this Insurance Firm,

Will, in the near future, its way directly worm,

Into the hearts of all our dear Countrymen,

And prosper long as a first-rate one.

T. K. RAO

To

ELLORE, 9-10-1936.

The National Indian Life Insurance Co., Ltd., Calcutta.

Sirs,

Re: Claim policy No 11360 MIE. — Rao Bahadur Badeti Venkatramayya Naidu  
(Deceased).

I acknowledge with thanks the receipt of your cheque for Rs. 7981-2-0 and also cancelled loan bond and the official receipt for Rs. 277 being the amount deducted from claim towards repayment of loan with interest.

I may in this connection state that your Madras Branch Secretary, Mr. T. V. Raghavaiah Pantulu, has taken much interest in getting claim speedily settled. But for his timely help the policy would not have been assigned in my favour.

The cost of succession certificate and the delay in production of the same were got over owing to the Secretary's timely advice to get the policy assigned during the life time of my late husband in my favour.

My gratitude for the Madras Branch Secretary is unbounded for the prompt settlement of the claim. It would be in future my pleasant duty to advise my sister ladies to compel their husbands to insure in National Indian if they care for prompt and easy payment.

I might here mention that the deceased was insured with several companies, amongst which YOURS HAS BEEN THE FIRST TO SETTLE THE CLAIM for which I am much obliged.

Yours faithfully,

(Sd.) BADETI KOTESWARAMMA.

# BHEEMA PATRICA

## PATRONS

1. K. B. MADHAVA Esq., M. A., A. I. A. (Lond.), F. R. A. S.,

CONSULTING ACTUARY

Professor and Head of the Dept. of Mathematical Economics and Statistics,  
MYSORE UNIVERSITY, MYSORE.

2. A. KALESWARA RAO PANTULU Esq., B. A., B. L.,

BEZWADA.

## MESSAGES

I heartily congratulate Mr. S Kanaka Raju Pantulu, on the occasion of the publication of a Special Number of Bheema Patrica in connection with the Third Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference 1936 and I wish the Patrica a successful career.

K. B. MADHAVA.

(Actuary).

ఆ శీ స్స ం దే శ ము లు.

అయ్యా!

తమరు తృతీయ ఆంధ్ర దేశ దేశీయ భీమావజ్రంట్ల మహాసభ సందర్భములో భీమాపత్రిక ప్రత్యేకసంచికను ప్రకటించుచున్న సమయమున మీకు నా అభివందనములను అందజేయుచున్నాను. మీపత్రిక చిరాయువుగ వర్ధిల్లుగాక!

గౌరవాలయోధాధారక అ య్యం కి వెంకట ర మణ య్య,

పక్కటర్ల ఆలయండియా పబ్లిక్ లైబ్రరీ ఆఫీసియేషన్.

మామిత్రులు శ్రీయుత సూరంపూడి కనకరాజు పంతులుగారు యిదివరలో ప్రకటించిన రెండు, లేక మూడు భీమాపత్రిక సంచికలను చూచియున్నాను. అవి భీమాలోకమున కెంతేని ఉపయోగపడగలవని నాగట్టినమ్మకము. ఆంధ్రభీమాలోకమున తెలుగుభాషలో భీమావిషయములను గూర్చి యిట్టి ప్రత్యేకసంచికలను ప్రకటించువారు మరొకరున్నట్టు తోచదు. శ్రీ కనకరాజు పంతులుగారు చేయుచున్న భీమాసేవ ఎంతయు ప్రశంసనీయము. ఇదివరలో ప్రకటించిన ప్రత్యేక సంచికలకంటెగూడ నీ సంచిక ఎక్కువ నూతనవిషయములతో గూడి రమణీయముగ నున్నది. ఈ సందర్భమున వారికి మా అభివందనములను తెల్పుచున్నాను.

ఆయుర్వేదభూషణ డాక్టరు నోరి రామశాస్త్రి, ఏ. కె. ఏ. సి. బెజవాడ.



## ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమా ఏజెంట్ల తృతీయ మహాసభ గుంటూరు 3-10-1936

I

సోదరి భీమా ప్రాప్తిని పొందామా? మీకు స్వాగతము! స్వాగతము! స్వాగతము! సంవత్సరము క్రితము నేను మీ వాడెట్లయినా ద్వితీయ మహాసభలో కలిసితిని. తరువాత నేను గుంటూరు ఏజెంట్ల గణమున సమావేశమగుట మెగులు అనిపించినదాయెడిది. ఏజెంట్ల మహాసభ 1932 సంవత్సరములో శ్రీయుత కె. ఎ. మాధవగారి అధ్యక్షత క్రిందను, ద్వితీయ మహాసభ 1935 లో శ్రీయుత పి. యస్. మరాఠ్ గారి అధ్యక్షత క్రిందను సమావేశమయ్యెను. బెట్టి మహాసభ యుండవలసిన ఆంధ్రదేశములోగల దేశీయ భీమా కంపెనీలకు ట్లండరును కనీసము సంవత్సరమున కొన్ని నాణెయైనను నిచ్చుచో సమావేశమై తమలో తాము కష్టసుఖములను వెల్లెబ్బచుకొని అన్యోన్య ప్రేరేపితముండుటకు అవకాశము గలుగుచున్నది.

నేను మూడవ మహాసభ శ్రీయుత డాక్టరు పట్టాభినీతారామయ్య పంతులుగారి అధ్యక్షత క్రింద సమావేశమగుచున్నది. వీరి అధ్యక్షత కాలములో యీ మహాసభ ఏజెంట్లకు యిష్టమగుటకు ఎక్కువ వసతులను కలుగజేయుటకుగాను తగిన తీర్మానములు గావించి వానిని కార్యరూపమున

బెట్టి భీమాలో కమిషను తోడ్పడుననుట కెంత మాత్రమును సందేహములేదు. భీమా ప్రాప్తిని పొందరును యిట్లేతరుణమున తమ అభిప్రాయములను వెల్లెబ్బచి అందులకు తగిన తీర్మానములను గావించి కంపెనీల వారికి వెంటనే తెలియపరచుట అత్యుత్తమము. భీమా చట్టసవరణలను గూర్చి విచారించుటకు ప్రభుత్వమువారు ఒక యెక్స్ పర్ట్ కమిటీ (Expert committee) ని ఏర్పరచి కంపెనీల సంఘముతోఁబున శ్రీయుత పండిత సంతానంగారిని ఆ సంఘములో సభ్యులుగా ఏర్పాటు చేసియున్నారు.

భీమా వ్యాపారమునకు ముఖ్యకారకులగు ఏజెంట్ల కిష్టసుఖములను గూర్చి ఎవరును యోచించుచున్నట్లు లేదు. కంపెనీల వారు "మా కా యుష్యం, మా కారోగ్యం" అనునట్లు ప్రవర్తించుచున్నారు. అట్లు కానియెడల ఏజెంట్ల తరపున గూడ మాట్లాడుటకు ఆ సంఘములో ఒక ఏజెంట్ల ప్రాతినిధిని గూడ సభ్యునిగా ఏర్పాటు చేసి యేయుందురు. ఏజెంట్లు స్వశక్తిపై ఆధారపడి తమ తరపున గూడ ఒక ప్రాతినిధిని ఆ సంఘములో ఒక సభ్యునిగా చేర్చవలసిన దని ప్రభుత్వము

వారిని కోరుచు యీ మహాసభలో ఒక తీర్మానమును గావించి ప్రభుత్వమువారికి తెల్పుట యిట్టితరుణమున ముఖ్యావసరము. ఈ తరుణమును బోగోట్టుకొనక ప్రతినిధు లందరును ఏకాభిప్రాయముతో ఇందులకు తగిన గట్టి ప్రయత్నములను చేయుదురని నమ్ముచున్నాము.

## II

## గుంటూరు భీమాసభలు

1936 సం॥ అక్టోబరు, 3, 4.

ఆహ్వాన సంఘాధ్యక్షులు  
శ్రీయుత వి. వి. పి. సుబ్రహ్మణ్యం  
బి. ఏ, బి. యల్., గారి  
ఉపన్యాస సారాంశములు.

శ్రీయుత సుబ్రహ్మణ్యము గారు అధ్యక్షులకును, ప్రతినిధులకును తదితర అతిథులకును సగౌరవముగ ఆహ్వాన మిచ్చుచు గుంటూరు పట్టణపురాతనచరిత్రను తెల్పుచు మహాసభకు అధ్యక్షులగు శ్రీయుత డాక్టరు పట్టాభిగారి యొక్క దేశ సేవను కొనియాడుచు కృష్ణాపత్రిక, జన్మభూమి, ఇందరుచేపనల్ కాలేజి, కృష్ణాకో-ఆపరేటివ్ బ్యాంకు, ఆంధ్ర బ్యాంకు, భారత లక్ష్మీబ్యాంకు, ఆంధ్ర యిన్సూరెన్సు కంపెనీ, హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ యిన్సూరెన్సుకంపెనీ సంస్థలస్తాపనకు మూలకారకులగు శ్రీయుత పట్టాభిగారి వంటి మహామహుడు ఈ మహాసభకు అగ్రాసనాధిపతిగా నుండి కార్యక్రమము నడుపుట చాల అదృష్టమనియు వీరి అగ్రాసనాధిపత్యమున ఈ మహాసభ ప్రస్తుతము ఏజంట్లకుగల కష్టములను తొలగించి ఏజంట్లకు ఇప్పటికంటె సౌకర్యము లగు వసతులను చేకూర్చునట్టి తీర్మానములను

చేసి వాటిని ఆచరణయందుబెట్టు నమర్థతతో నుండునని ఆశించుచున్నామని వివరించియుండిరి.

శ్రీయుత సుబ్రహ్మణ్యముగారు తమ ఉపన్యాసములో జీవితభీమా యొక్క లాభములను భీమా వ్యాపారము దేశమునకు ఏవిధముగా ఉపకారము చేయుచున్నదియు, ఏజంట్లలో సంఘీభావావశ్యకతయు, ఏజంట్ల విధులను, ఏజంట్లలోగల లోపములను, వాటిని సవరించుకొను విధానములను, ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమా ఏజంట్ల సంఘావశ్యకతయు, ఈ సంఘమునకు భీమాపత్రికాధిపతులగు శ్రీయుత సూరంపూడి కనకరాజు పంతులుగారు చేయుచున్న సేవయు, కంపెనీల వారు రెన్యూయల్ కమిషన్, ఏజెన్సీ కంట్రాక్టు పరతులలో ఏజెంట్లకు చేయవలసిన సౌకర్యములనుగూర్చియు, దేశభాషలలోను, యింగ్లీషుభాషలోను గలభీమాపత్రికలు (Insurance journals) చేయుచున్న ప్రచారములను, చేయవలసిన ప్రచారవిధానములను పట్టాదారులు జబ్బుపడిన కాలములో కంపెనీలవారు వారికి చేయవలసిన వైద్యసహాయమునుగూర్చియు ఇండియన్ లైఫ్ అండ్ సెన్ అసోసియేషన్ చేయుచున్న పనియు, పట్టాదారి యొక్కయు, ఏజెంట్లయొక్కయు తేజమును దృష్టిలోనుంచుకొని ఆ సంఘముచేయవలసిన విధానములను, భీమాచట్టసవరిణలో స్వదేశీ విదేశీ కంపెనీలలో నున్న పక్షపాతిములను తొలగించు విధానములను ఏజంట్లకు యిచ్చు మొదటి సంవత్సరపు కమిషను ఏర్పాటును పేరుహోల్డరులకు తమ పేర్లపై స్క్రైప్ట్ లేటు ఆఫ్ డివిడెండును యిచ్చుట మొదలైన అవసరములగు సవరణలను గూర్చియు మహాసభాసభాసమును గావించిరి.

శ్రీ సుబ్రహ్మణ్యంగారి స్వాగతోపన్యాసము లోని విషయములు చాలసమంజసముగ నున్నవి.

ఏజంట్లకు ప్రస్తుత పరిస్థితులలో గల యిబ్బందులను తొలగించి వారికి చేయవలసిన వసతులను గూర్చి చక్కగ వివరించిరి. ఏజంట్ల కోర్కెలు గొంతెమ్మకోర్కెలు కావు. అవి అందుబాటులో నున్నవియే కంపెనీలవారు ఏజంట్లక్షేమమే తమ క్షేమమని యాలోచించి చేయదలచు కొనిన వెంటనే తగు సౌకర్యములను చేయవచ్చును. ఏజంట్లకు తగు సౌకర్యములను చేయటయా లేక చేయక పోవుటయా అనునదియే ఒక ప్రశ్న. కంపెనీల వారు దూరదృష్టితో క్రియత సుబ్రహ్మణ్యం గారి ఆహ్వాన ఉపన్యాసములోని విషయములను దృష్టియందుకొని అవతీకాలములో ఏజంట్లకు తగు సౌకర్యములను ఒక గూర్చెదరని నమ్ముచున్నాము.

## III

## శ్రీయుత డాక్టరు పట్టాభి సీతారామయ్యగారి అధ్యక్షోపన్యాసము (President's Speech)

శ్రీయుత పట్టాభిగారు తమ అధ్యక్షోపన్యాసమును కొన్నే ప్రజాలో 8½ సేదీలలో యింగ్లీషుభాషలో సమిష్టియండిరి. హిందూ దేశములోగల భీమాకంపెనీలవారికేగాక భీమా ప్రపంచ మంతటికిని తెలియుటకుగాను తమ అధ్యక్షోపన్యాసమును ఇంగ్లీషుభాషలో వ్రాయవలసినదని కోరగా అట్లు చేసియుండిరి. అధ్యక్షోపన్యాసము ఇంగ్లీషులో నున్నప్పటికి శ్రీయుత పట్టాభిగారు మాతృభాషలో ఆవ్యాసములోగల విషయముల నన్నిటినిగూర్చి విపులముగ దెల్పియుండిరి. శ్రీయుత పట్టాభిగారి మహోపన్యాససారాంశములు:—

భీమా నిత్య జీవితయాత్రలోను విద్యాభ్యాసముగ జేసుకొను విషయములోను నిర్లక్ష్యము చేయబడిన ఒక శాఖగనున్నది. నిర్లక్ష్యముతో చూడబడుటయేగాక ఎక్కువగా నిరసించబడెను. డాక్టర్లలోగాని, లాయర్లలోగాని, యింజనీర్లలోగాని, ఉపాధ్యాయులలోగాని, ప్రభుత్వోద్యోగులలోగాని తమ జీవితములను భీమా చేసుకొనకుండా యుండని వారులేరు. కాని తమ బిడ్డలకు జీవితములో యీ వ్యాపారము వృత్తిగా ఏర్పాటు చేయుచుని చెప్పిచప్పుడు యీసడించుభావము గలిగి నిర్లక్ష్యముతో నుండురు. కళాశాల విద్యార్థులకు సైతము భీమా వృత్తి నవలంబించు విషయమును గూర్చి ముచ్చటించిచప్పుడు వారు కూడ నిరసనభావముతోనే చూచుచుండురు. పాపము వారు యీ భీమా ప్రజాసామాన్యమునకు ఎట్టి మహోపకారమును జేయనో, యీ వృత్తి నవలంబించుటవలన గలుగు లాభము లెవ్వియో తెలుసుకొనజాలకున్నారు. దేశసౌభాగ్యసంపదకు కార్మిక సమస్య, కైతుసమస్య, బ్యాంకింగు భీమా సమస్యలు ప్రధాన విషయములుగ పరిగణింపబడుచున్నవి. ప్రజాహితేజమునకు ప్రధానమగు రైళ్లు, ఓడలు, ఖనిజపరిశ్రమలు మొదలగు వ్యాపారములు లాభములకొరకు ఆశించువ్యక్తుల స్వాధీనములో నుండక స్టేటు కంట్రోలు క్రింద నుండుట అవసరమని కరాచి సెషన్సు కాంగ్రెసువారు చేసిన తీర్మానమునుబట్టి యీ భీమా వ్యాపార ప్రాధాన్యతను తెలుసుకొనవచ్చును. ఈ భీమా వ్యాపారము ఒక వ్యక్తికిగాని ఒక ప్రత్యేక సంస్థకగాని సంబంధించినది కాదు. హిందూ దేశమున కంతటికిని సంబంధించిన సమస్య. భీమా పరస్పరసహకారరక్షక సంస్థ. ప్రస్తుత కాలమానమునుబట్టి ప్రతివారికిని భీమా చాల అత్యవసరమై యున్నది. ఈ విషయ

ములో హిందూదేశము చాల అభివృద్ధిని చూపినది. ఇతర దేశములతో పోల్చి చూచిన యీ అభివృద్ధి చాలదు.

ఈ వ్యాపారమును వృద్ధిచేయుటకు యీ మధ్య చాల భీమాసభలు జరుగుచున్నవి. ఈ వ్యాపారమునకు, పేరుహోల్లర్లు, ఏజంట్లు, పట్టాదార్లు, ప్రధానులు ఈ వ్యాపారవంతులు వీరిపై ననే ఆధారపడియున్నది. వీరు ముగ్గురు లేనిచే యీ వ్యాపారము లేదనియే చెప్పవచ్చును. ఏజంట్లసభలు, పేరుహోల్లర్లసభలు, పట్టాదార్లసభలు అనే వేరువేరుసభలకంటె పరస్పరసహకారముతో గూడిన ఈ వ్యాపారాభివృద్ధి ముగ్గురును కలిసియున్నట్టి (Composite Gathering) మహాసభయుండుట చాల శ్రేయస్కరము. గృహవైద్యుడు, ఇంటిపురోహితుడు లాయరు మొదలగువారు ఎట్టులో అట్లే భీమాఏజంట్లు గూడ గృహయజమానునియొక్క భీమాసలహాదారులుగ నుండు అలవాటు చేయవలసియున్నది. అట్లున్నప్పుడే ప్రజలలో భీమావ్యాపారము చాల విరివిగా వ్యాపింపగలదు. ఈ వ్యాపారమునకు ఏజంట్లు ప్రధానులగుటచే వీరికికూడ కంపెనీలపరిచాలనసంఘములో బాధ్యతాయుతస్థానములను యివ్వవలసిన తప్పని అవుసరము గలదు. ఏజంట్లకు అట్టి స్థానము నొసంగినప్పుడు కంపెనీల వ్యాపారము ఇప్పటికంటె అనేక శ్రెణు వృద్ధి పొందు ననుటకు సందేహములేదు. విశేషలాభములను తినవలెననెడి ఆశతో ప్రారంభములో కొద్ది మూలధనమును పెట్టుబడి చేసి వ్యాపారమును సాగించిన పేరు హోల్లర్లులతో నిమిత్తములేదు. వారు తిను లాభములకు అతులేదు. రిజర్వు బ్యాంకువంటి బ్యాంకుకూడ సంవత్సరము 1 కి నూటికి రు 5/లు కంటె ఎక్కువ డివిడెండు యివ్వబడదని నియమించియున్నది.

ఏజంట్లు, పట్టాదార్లు మాత్రమే ఉన్నకంపెనీలలో అట్టిభయము లేదు. ఏజంట్లువృద్ధి చాల జవాబుదారిగల పని. ఎక్కువ బాధ్యతతో నిర్వహింపవలసియున్నది. తనయందును తాను ఏజంట్లుగా పనిచేయుచున్న కంపెనీయందును ప్రజలకు ఎక్కువనమ్మకము గలుగజేయవలెను. తాను సంపాదించిన వ్యాపారము కాలదోషము పట్టకండను నూతనవ్యాపారము ఒకడుడుకు లేక సక్రమముగా వచ్చునట్లును చూచుకొనుచుండ వలెను. పల్లపువ్యవసాయములో వ్యవసాయదారునిపని ఎట్లుండునో అదేవిధముగ ఏజంట్లుపనికూడ యుండును. ప్రారంభములో పని ఎక్కువ. లబ్ధితక్కువ. చివరకాలములో ఎక్కువ. లబ్ధి కలుగుననుటకు సందేహములేదు. గవర్నమెంటు ఉద్యోగములలో చివరదినములలో పింఛన్ పచ్చుకొని సుఖుడవచ్చునని ఎటుల యాసి తుంటే అదేవిధముగ బీమాపని అంతకంటె సుఖమును యిచ్చునని పొందవచ్చును. అన్నివృత్తులలోకెల్ల ఏజంట్లువృద్ధి సర్వోత్కృష్టమైనదని చెల్పించు కంపెనీలవారు ఏజంట్లకు మొదటిసంవత్సరము రెన్యుయల్ కమీషన్ విషయములలో చేయవలసిన సౌకర్యములను ఏజంట్లు తమ బాధ్యతలను గుర్తెరింగి నిర్వర్తించవలసిన విధులను భీమావ్యాపారము దేశపాభాగ్యసంపదకు వివిధముగా తోడ్పడునదియు యీ వ్యాపారమును, దేశములలో చిరస్థాయిగ నుండునట్లు చేయు విధానములను, ఈ వ్యాపారమునుగూర్చి బోధించు విద్యాసంస్థ నేర్పాటుచేయుటనుగూర్చి మొదలైనవిషయములనుదెల్పుచు పట్టాభిగారు శ్రమగంభీరోపన్యాసమును ముగించిరి.

శ్రీ పట్టాభిగారి అధ్యక్షోపన్యాసములోని విషయములు హిందూ దేశములోనున్న భీమా

# INDIAN MUTUAL LIFE ASSOCIATION, Ltd.,

TRIPLICANE  
**MADRAS**

IS  
the best  
TO  
INSURE with  
or  
Represent



## FOR

- (1) It is thoroughly mutual, the ownership vesting with the Policy-holders themselves.
- (2) It has disclosed decent surpluses in both the valuations, since its start, ten years back.
- (3) Its Policy conditions are liberal.
- (4) Its investment Policy is sound.
- (5) Its Directorate consists of eminent men like Sir Vepa Ramesam which fact is enough guarantee for the safety and security of the insuring public.

The Association, in connection with its programme of expansion in **ANDHRA-DESA**, invites inquiries from influential and experienced men for the posts of Organizers and special agents throughout **ANDHRA-DESA**, on salary and commission terms.

*Further particulars can be had from :*

**Indian Mutual Life Association, Ltd.,**  
**Andhra Branch, : : Mattai Upstairs, RAJAHMUNDRY.**



కంపెనీలవారున్నూ, ఏజంట్లను, పట్టాదారులే గాక ముఖ్యమగు భీమాలోక మంతయు గమనించి ఆచరణయందు పెట్టదగినవై యున్నవి. వీరిఉపన్యాసములోని విషయము లన్నియు మిక్కిలి దూరదృష్టితో యోచించి చెప్పినవిషయములే ! కంపెనీలవారందరును శ్రీపట్టాభిగారి

ఉపన్యాససారాంశములను గమనించి తమకును, పట్టాదారులకును, ఏజంట్లకును ప్రయోజనముండునట్లు తగుపర్వాటులను చేసి హిందూదేశ భీమావ్యాపారాభివృద్ధికి మిగుల తోడ్పడదరని నమ్ముచున్నాము.



## IV

## మహాసభ తీర్మానములు

తృతీయఆంధ్రదేశదేశీయ భీమాఏజంట్ల మహాసభవారు 1936 సం॥రం అక్టోబరు 3, 4 తేదీలలో గుంటూరుపురమున శ్రీయుత డాక్టరు భోగరాజు పట్టాభి సీతాగామయ్యచతులుగారి అధ్యక్షతక్రింద సమావేశమై పరిశీలించి తీర్మానములను గావించియుండిరి. వానిలో 3, 5, 7, 10, 12 (a), 16, 17, చాల ప్రధానములైనవి.

3 వ తీర్మానము:— ఇతరరాష్ట్రములలో స్థాపింపబడి, ఆంధ్రదేశములో బ్రాంచి ఆఫీసులను బెట్టి పనిచేయుచున్న కంపెనీలు సదరుబ్రాంచి ఆఫీసులకు ఆంధ్రులనే బ్రాంచి యజమానులుగా నుండునట్లు యేర్పాటు చేయవలసినదిగా యీ సభవారు తీర్మానించియున్నారు. ఈ తీర్మాన మెంతయు మిక్కిలి సహేతుకముగను, సమంజసముగను యున్నది. ప్రతిరాష్ట్రీయబ్రాంచిఆఫీసులకును ఆ యీ రాష్ట్రభాషల నెరింగిన వారినే బ్రాంచి యజమానులుగా చేయుటవలన కంపెనీలవ్యాపారము యిప్పటికంటె అనేకరెట్లు వృద్ధియగు ననుటకు సందేహములేదు. దేశభాష నెరింగినట్టియు, స్థానికులుగానున్నట్టియు, ప్రజ

లందరితోనూ, కలసిమెలసి తిరుగు రాష్ట్రీయలనే బ్రాంచియజమానులుగా పెట్టుటవలన, కంపెనీలవ్యాపారము మరింత వృద్ధియై పట్టాదారులకును ఏజంట్లకును అన్యోన్యత యేర్పడి దేశములో భీమావ్యాపారప్రచారము యిప్పటి కంటె యెక్కువయగుటకు యెక్కువ అవకాశము గలదు. ఈవిషయమును కంపెనీలవారందరును గమనించి ఆచరణయందు బెట్టదరని నమ్ముచున్నాము ఈ విషయములో ఓరియంటల్, ఏషియన్, నేషనల్ ఇండియన్ కంపెనీలవారు అవలంబించినవిధానమును గూర్చి వారిని మే మెంతయు సభినందించుచున్నాము.

5 వ-తీర్మానము:—ఏజెన్సీ కావలెనని కోరినప్పుడు, కంపెనీలవారు యేజెంట్లపై విధించు పరతులును ఏజెంట్ల స్వతస్సిద్ధపుహక్కులకు భంగకరముగానుండు విషయ పరతులును, కంపెనీలకు అనుకూలముగా నుండు రీతినే కంపెనీలవారే తరుచు తయారుచేసి, యేజెంట్లను ఆకాంక్షా క్తులపై సంతకములను పెట్టవలసినదిగా కోరుచుందురు. కొత్తగా యేజెన్సీ తీసుకున్న ఏజెం

ట్లకు, తమకు సౌకర్యములను గలుగజేయు పరతులు యెట్టివియో తెలియకుండుట అరుదు కాదు. కంపెనీలవారు ఏజెంట్లకు యెట్టి సౌకర్యములను కలుగజేసి, ఏపరతులను విధించవలెనో ఏజెంట్లు కంపెనీలయెడ వ్రీతిని నడుచుకొనవలెనో, ఆవిధానములను తెల్పు ఒక ఆదర్శఖరారునామా తయారుజేసి ఏజెంట్లకును, కంపెనీలవారికిని, దానిలో విషయములను తెల్పుట అత్యవసరమైయున్నది. ఈవిషయమై సభవారు ఏకాభిప్రాయమునకువచ్చి ఒక ఆదర్శఖరారునామాను తయారు చేయుటకు నలుగురు సభ్యులతో గూడిన ఒక ఉపసంఘమును ఏర్పరచియున్నారు. ఇట్లు చేయుట చాల సమంజసము. సడరు ఉపసంఘము వారు వెంటనే సమావేశమై ఒక Model agency contract ను తయారుచేసి ఏజెంట్లస్థాయి సంఘకార్యసర్వాహక వర్గమువారి అమోదముకు పంపించెదరని నమ్ముచున్నాము.

7 వ తీర్మానము:—రాబోవు ఇన్నూవేషన్ చట్టసవరణపర్వాట్లలో ఏజెంట్లయొక్కయు పట్టాదారుల యొక్కయు హక్కులు ఏతీరుగా ఆ చట్టమునం దుండవలెనో చర్చించి వానిపరిష్కారమును ఇండియాప్రభుత్వమువారికి తెలుపుటకనూ అవసరమైనచో డిప్యూటీషనుకు వెల్లుటకును 5 గురుతో గూడిన ఒక ఉపసంఘమును యేర్పాటుచేసియున్నారు. ఈ ఉపసంఘము వారు తమ పనిని వెంటనే నిర్వహించెదరని నమ్ముచున్నాము.

10 వ తీర్మానము:—ఈతీర్మానము చాల ప్రధానమైనది. కంపెనీలకును ఏజెంట్లకును ఏజెన్సీ కాలములో మధ్యయెప్పుడైనను తగాయిదాలు రావని చెప్పటకు వీలులేదు. తగాయిదాలు వచ్చిన సందర్భములో కంపెనీలవారు అధికముగ

ఒలవంతులై పట్టుదలతో స్వలాభాపేక్షాపరులై ఎంతదూరమైనను పోరాడుటకు శక్తిని కలిగి యుందురు.

కాని ఏజెంట్లు అట్టి శక్తిసామర్థ్యములు లేనివాడై, తనదీనతనుగూర్చి చింతిల్లుచుండునుగాని, కంపెనీలవారితో పట్టాడుటకు అధికముగ యెంతమాత్రమును అవకాశము లేనివాడై యుండును. ఇట్టి సందర్భములో కంపెనీలకును, ఏజెంట్లకును, మధ్య మధ్య వచ్చేఅన్ని సివిల్ తగాయిదాలును, మధ్యవర్తిపక్షాగ్రమునకు విధిగా లోబడి యుండునట్లు ప్రతికంపెనీవారు వెంటనే తమ ఏజెన్సీపరతులలో, ఒక పరతుగా జేర్చుట అవసరమైయున్నది. కంపెనీలవారు, యీ మహాసభవారి తీర్మానమును గమనించి సాధ్యమైనంత త్వరలో యీవిషయమును అమలులోనికి దెచ్చెదరని నమ్ముచున్నాము.

12 వ (B) తీర్మానము:—భీమావ్యాపారాభివృద్ధికి ఏజెంట్లను, పట్టాదారులను ప్రధానము. అట్టి సందర్భములలో ఏజెంట్ల యొక్కయు, కంపెనీలయొక్కయు, పట్టాదారుల యొక్కయు, షేమాభివృద్ధులు యోచించి ప్రోత్సహింపరీ కంపెనీలపాలకవర్గములో ఏజెంట్లకు మూడవ వంతు స్థానమును, మ్యూచుయల్ కంపెనీలలో 2/5 వ వంతు స్థానమును ప్రత్యేకించి యుండుట చాలా అవసరమై యున్నది. ఈవిషయము కొన్ని కంపెనీలవారు గుర్తించి తమపాలకవర్గములలో ఏజెంట్లకు సంతృప్తికరమైన నియోజకస్థానములనుకల్పించి యున్నారు. హిందూ దేశములోగల మిగిలిన అన్ని కంపెనీలవారును తమపాలకవర్గములలో ఏజెంట్లకు తగినన్ని స్థానములను సాధ్యమైనంత త్వరలో యేర్పాటు చేసెదరని నమ్ముచున్నాము.

16 వ తీర్మానము:—కొన్ని కంపెనీలు ఏజంట్లకు క్లయిము మొత్తములో మినహాయించు కొను 1st year Renewal ప్రీమియములపై కమిషను యిచ్చుట లేదు. అదియును గాక Nonforfeiture షర్హికింద అడ్వాన్సు చేసిన ప్రీమియముపై కూడ రెన్యూయల్ కమిషను యిచ్చుటలేదు. ఇది కేవలము అన్యాయము. ఇంతటినుంచియైనను, యీ మహాసభ వారి కోర్కె ననుసరించి పైనుదహరించిన ప్రీమియములపై గూడ కంపెనీలవారు యేజంట్లకు కమిషను యిప్పించే యేర్పాటు చేయుదురని తలంచుచున్నాము.

17 వ తీర్మానము:— ఆంధ్రదేశములో భీమావ్యాపారమునందు విద్యార్థులను తయారు

చేయుటకు రాజమహేంద్రవరములో శ్రీయుత శనివారపు సుబ్బారావుగారిచే నెలకొల్పబడిన ఆంధ్రకాలేజి ఆఫ్ కామర్స్ అను సంస్థబక్కటియే యున్నది. ఈ సంస్థలో భీమాశాఖను వృద్ధిచేయుటకు తగు ధనసహాయము కావలసి యున్నది. అట్టిసహాయము చేయుటకు భీమాకంపెనీలవారు పూనుకొనవలెను. ఈ సంస్థకు తగు ధనసహాయము చేసినచో యిందు భీమావ్యాపారనిపుణతగలిగినవిద్యార్థులను తయారుచేసి అట్టివిద్యార్థులను భీమావ్యాపారప్రచారమునకు బయటికిపెంపుటకు వీలగును. కావున హిందూదేశములో గల భీమాకంపెనీలవారందఱును తమశక్తికిలది ధనసహాయమొసర్చి, యీ సంస్థను పోషించెదరని నమ్ముచున్నాము.

## మా వందనములు

1936 సం॥ అక్టోబరు 3, 4 తేదీలలో గుంటూరులో జరిగిన తృతీయ ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమాఏజంట్ల మహాసభ సందర్భమున ఈ మా ప్రత్యేకసంచికను వెలువరించుటలో తోడ్పడిన వ్యాసకర్తలగు ఆంధ్రపత్రిక వారికిని, శ్రీయుత మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారికిని, శ్రీయుత శనివారపు సుబ్బారావుగారికిని, శ్రీయుత చెరుకువాడ వెంకటనరసింహంగారికిని, మద్రాసు Peace Guardian వారికిని, Bombay Business Friend వారికిని, ఆంధ్రదేశదేశీయ భీమా ఏజంట్లసంఘమువారికిని మా కృతజ్ఞతాపూర్వక వందనముల సర్పించుచున్నాము.

ఈపత్రిక స్థాపన ప్రారంభమునుండియు ఎడతెగక ప్రతినెలయు భీమావ్యాసములను వ్యాసి ప్రకటన నిమిత్తము మాకు పంపుచు, మమ్ములను మిగుల ప్రోత్సహింపరచి మా ఉద్యమమునకు మిగుల తోడ్పడుచున్న శ్రీయుత శనివారపు సుబ్బారావుగారికి మరియొకమారు మా ప్రత్యేక సమస్మృతులొనర్చుచున్నాము.

బ్రాకులు నష్టై చేసిన కృష్ణాపత్రిక వారికిని, భీమాప్రచారిణి వారికిని గూడ మా వందనముల సర్పించుచున్నాము.

# “మహావక్త-రాజ్యాంగవేత్త”

భోగరాజు వారి త్యాగశీలత

డాక్టరు పట్టాభి జీవిత సంగ్రహం

(పరిచితుడు)

ఏ దేశముయొక్క గాని, యేజాతి యొక్క

గాని యాన్నత్యము, తత్త్వదేశమునందు జన్మించిన మహాపురుషుల జీవితచరిత్రములందు ప్రతిబింబించును. భారతజాతీయ నిర్మాణమునందు, ముఖ్యముగ నాంధ్రప్రజాభ్యుదయమునందు ముఖ్యపాత్రధారులలో నొకరగు డాక్టరు భోగరాజు పట్టాభి సారామయ్యగారి జీవితచరిత్రను సంస్కరించుట దేశీయుల కర్తవ్యము.

జ న న ము

డాక్టరు పట్టాభిగారు నేటి పశ్చిమగోదావరి జిల్లా ఏలూరు తాలూకా గుండుగొలను గ్రామములో నొక నిరుపేద కుటుంబము నందు 24-11-1880 నరియైన విక్రమసంవత్సర శాస్త్రీక బహుళ సప్తమి బుధవారమురాత్రి 11 ఘడియలకు జన్మించెను.

పట్టాభిగారి చిరుతప్రాయమునందే, ఘమారు యే నాలుగవ సంవత్సరముననో, వీరితండ్రిగారగు భోగరాజు వెంకటసుబ్రహ్మణ్యముగారల్పవయస్సునందే మరణించిరి. పట్టాభిగారి కిరువురు సోదరీమణులు, ఒకసోదరుడును అందరిలో వీరు కడగొట్టువారు. వీరి యన్నగారగు కామేశ్వరరావుగారికి గుండుగొలను గ్రామ కరణీకము లభ్యమైనది. వీరి యన్నగారును ఒక సోదరీమణియు అల్పవయస్సునందే మరణించిరి. ఒక అప్పగారుమాత్రము 67 సంవత్సరముల వయస్సునందు 1929 లో మరణించెను.

ఏ లూ రు కా పు ర ము

నలుగురు పిల్లల సంసారభారము సుబ్రహ్మణ్యముగారి మరణానంతరము పట్టాభిగారిత్తల్లి మీద బడుటచే నామెయును కొంతకాలము స్వగ్రామమునందు వీరికి చదువు చెప్పించి, తరువాత యేలూరు పట్టణమునకు చేరినది. నిరుపేద సంసారము; భాగ్యవంతులగు బంధువు లేవరైన నున్నను ధన సహాయము చేయవలసి వచ్చు నేమో అని తప్పించుకొని తిరుగుట. ఆరోజులలో వస్తువు లన్నియు చవుక, గనుక ఒకపూట తిని తినక 4 రూపాయలతో పట్టాభిగారిత్తల్లి కాలము గడపవలసివచ్చినది. అణాలు, బేడలు, పావలాలు నయితము వసూలుచేసి నాలుగు రూపాయలను భర్తీచేయవలసి వచ్చుచుండెను. ఆమె వీరికి చదువుచెప్పించి, హద్దుబాటలలో నుంచి, పాఠము వప్పచెప్పనిదే భోజనము పెట్టక తగుశిక్షణలతో పెంచి పెద్దవారిని జేసినది. కట్టను సరియగు గుడ్డలేక, మిషను పాఠశాలలో నుచితవేతనమును సంపాదించుకొని పట్టాభిగారు మెట్రిక్యులేషను పూర్తిచేసిరి. మిషను పాఠశాల ప్రిన్సిపాలు బ్రవునుదొర వీరి తెలివితేటల కచ్చెరువంది, మిగుల యాదరించుచు, మెట్రిక్యులేషను పూర్తియైవంతనే బందరులోని నోబులుకళాశాల ప్రిన్సిపాలుగారికి శిఫారసు జాబునిచ్చి పంపించెను. 1897 లో బందరుచేరి నోబులు కళాశాల ప్రిన్సిపాలుగు క్లార్కుదొరగారిని సందర్శించెను.

నోబుల్ కా లే జ

క్లార్కుదొరకూడ యాయనకు ఉచితవేతనము నిచ్చి, కళాశాలలో జేర్చుకొనెను. చిరుత ప్రియము, అందులో నప్పటికి పాటిగానం జేసెను గాబోలు, ఎఫ్. ఎ. విద్యార్థియని యనుకొనుటకే వీలులేని శరీర సౌష్ఠ్యము. వీరు ఎఫ్. ఎ. తరగతిలో ప్రవేశించిననే, బహుశా ఇప్పుడు డిప్యూటీ పోలీసు సూపర్వైజరుగ నున్న కవి కొండల బ్రహ్మయ్యగారు కాబోలు “ఇది ఎఫ్. ఎ. తరగతి, నాల్గవ ఫారము కాదు, అచటికిపో” అని అనెనట. ప్రైవేటుసాహసములు పట్టాభిగారికి ఉగ్గుపాలతోనే వచ్చినవి. ‘నా సంగతి నాకు తెలుసును, నీసంగతి నీవు చూచుకొను’మని బ్రహ్మయ్యగారికి జవాబిచ్చెనట. వీరి మేధానంపత్రియచిరకాలములోనే తోడివిద్యార్థులకు విదితమైనది. ఆనాటికే వక్రత్వప్రజ్ఞావిశేషము కలదట. కళాశాలలో సభ్యాపకులు, అన్నావర్కుల రామస్వామి, రాస్ పిల్లె, పెన్, క్లార్కుదొరలు, రఘుపతి వెంకటరత్నంనాయుడుగార్లు పట్టాభిగారి నెంతయు నాదరించుచు వచ్చిరి. పట్టాభిగారి జీవితపరిణామమునకు నాయుడుగారి ప్రబోధమే ముఖ్యకారణమని చెప్పవచ్చును.

నాయుడుగారి వక్రత్వపురి యుత్సవసందర్భమున పట్టాభిగారు వ్యాసిన యీ క్రిందివాక్యముల వలననే నీవిషయము ధృవపడగలదు.

“నాయుడుగారికింద శిష్యత్వము లభించుట మాయద్వైతము. మాజీవితములో సత్యము అహింస వాసన లేమైననున్నచో, వాటికి పునాది వైచినది నాయుడుగారే” బోధనాసమయములందు పాఠములందుకంటే ప్రజాహితవిషయములను గురించి ముచ్చటించుచుండేవారట. ఈలోటును బయల్పెట్టుచు పట్టాభిగా రపుడప్పుడు

నాయుడుగారిని పరిహాసము చేయుచుండెడివారు. ఒకనాడు సభావేదికపై నాయుడుగారు “నాయుడుగారిలోపములతో పట్టాభివంటి గొప్ప ఆంధ్ర వక్తను సృష్టింపగలుగుట నా గొప్పకు నిదర్శనమే” యని మరల పరిహాసము చేసెను.

రెండు సంవత్సరములు నోబుల్ కళాశాలలో ఎఫ్. ఎ. మొదటితరగతిలో నుత్తీర్ణుడై నందున, వీరిపేరును వీనితోబాటు మొదటితరగతిలో నుత్తీర్ణుడైన చిట్టా సుందరామయ్యగారి పేరును కళాశాలహాలులో చిత్రింపబడి యున్నది. ఇచ్చటనే యేర్పడిన మిత్రులు ముట్నూరి కృష్ణారావు, కోపలె హనుమంతరావుగార్లు. వీరి సాంగత్యముతో ప్రజాహితవిషయము నెంతవరకు కొనసాగించినది మున్నుండు తెలియగలదు.

నోబుల్ కళాశాలయందు ఉత్తీర్ణుడు కాగానే, నెలకు రు 20 లు వంతున లభించు తిమ్మరాజు శివరావుగారి స్కాలర్షిప్ ప్రాప్తించినది. ఈ వేతనమునకు ముఖ్యపరతు లేమనగా: 1 ఎఫ్.ఎ. తరగతిలో సంస్కృతముతో సహా 18 సంవత్సరముల వయస్సుకు మించక పూర్వమే మొదటి తరగతియందు ఉత్తీర్ణుడు కావలెను. 2 అటువంటి విద్యార్థి మద్రాస్ నందు బి. ఎ. లో సైన్సు చదువవలెను. 3 అతనియొక్క సాలీనా ఆదాయము రు. 500 లకు మించరాదు. వీటిని పూర్తిచేసినది పట్టాభిగారు. మద్రాస్ లో క్రిష్టియన్ కళాశాలలో చేరు విద్యార్థులకు నోబుల్ కళాశాలయందు మరియొక పరీక్ష జరుగుట ఆచారము. అందుగూడ మొదటిస్థానము పట్టాభిగారికి లభించుటచే, మరియొక ఉచితవేతనము ప్రాప్తించినది. కాని రెండు వేతనము లొక రే పొందకూడనందున తిమ్మరాజు శివరావుగారి వేతనముతో మద్రాస్ చేరెను.

## మ ద్రాస్ చ దు వ్ర

మద్రాస్ క్రిస్టియన్ కళాశాలాధికారు లగు స్కిప్పరు, రసెల్ దొరగార్లకు, క్లార్కు దొర శిష్యా రను చేయుచు, ముందేమి చేసెదవని పట్టాభి గారిని ప్రశ్నించెను. ఎల్. టి. పూర్తిచేసి ఉపాధ్యాయపదవిలో నుండిన నుండవచ్చును అనిజవా బిచ్చెను. ఉపాధ్యాయపదవికి ప్రయత్నించే యెడల నోబుల్ కళాశాలలో తప్పక పనిచేసెద నని పట్టాభిగారినుండి వాగ్దత్తము పొందెను. ప్రక్కకు పిలిచి క్లార్కు దొర “సీతారామయ్యా! నీకు క్రైస్తవమతే సాంపదా'యము లలవడె ననియు, నిన్ను క్రైస్తవబాలునిగనే చూచుచు వచ్చినారనియు బ్రవున్ దొర చెప్పియున్నా”డని నుడువగా “బైబిల్ పఠనములో యెక్కువ శ్రద్ధచూపిన మాట నిజమేకాని తక్కిన దంతయు పొరబాటు” అని ప్రత్యుత్తరమిచ్చెను. సూక్ష్మ బుద్ధిగల క్లార్కు దొర ప్రస్తావనమార్చి అభివంద నములతో మద్రాస్ కు పంపెను.

తరువాత ఉపాధ్యాయపదవి చేపట్టనప్పటికిని క్లార్కు దొర యెదుట ప్రస్తావన జ్ఞాపకమునం దుంచుకొని, బందరులో వైద్యవృత్తియందున్న పుదు 1908, 1909, 1910 సంవత్సరములలో రోజుకు గంట చొప్పున ఫిజియాలజీ టీచరుగ పనిచేసెను.

## వై ద్య ము

1899, 1900 లో మద్రాస్ క్రిస్టియన్ కళా శాలలో బి. ఎ. పూర్తిచేసెను. ఆరోజులలో శాసనసభకుడై రయితు బాంధవుడని పేర్లన్న కాకినాడ వాస్తవ్యులగు శ్రీయుత గంజాం వెంకట రత్నం పంతులుగారు తమ ప్రథమపుత్రిక యగు చి॥ సా॥ రాజేశ్వరమ్మను యిచ్చి వివాహముచేసి, మద్రాస్ మెడికల్ కాలేజీలో ఎం. బి. సి. ఎం.

పూర్తిచేయించెను. వైద్యకళాశాలాధికారు లగు కల్నల్ మెయిట్లాండు, గిఫ్ట్స్, సైమన్సు మున్నగు ప్రొఫెసర్ల క్రింద తగు శిక్షణను ఒడసి, వ్యాధి నవ గాహన చేసికొనుటలో నద్వితీయుడని పేర్గాంచెను. 1905 లో బందరులో వైద్యవృత్తి ప్రారంభించి షుమారు 1916 వరకు సాగించి గొప్ప యశస్సును సంపాదించెను. బందరునుంచి వ్యాధి గ్రస్తులు మద్రాస్ గురుసామి మొదలియారు గారి వద్దకు వైద్యముకొరకు వెళ్ళినప్పుడు, బందరులో పట్టాభి ఉండగా యిక్కడకు రావడమేమిటని అనే వారట. వైద్యవృత్తి స్వంతముగానే నడప వలెనని వీరి యభిలాష. ప్రభుత్వసర్వీస్ లో చేర్పించవలెనని కొందరు మిత్రులును బంధువులును ప్రయత్నించిరి కాని అందుల కియ్యకొన లేదు. ఆనాడే ప్రభుత్వసేవను త్యజింపవలెనని మహానుభావుడు. ఈయన షుమారు పదిసంవత్సరములు వైద్యవృత్తియందుండి అనారోగ్యకారణముచే వైద్యవృత్తిని విడనాడి నాటినుండి నేటి వరకును జాతియోద్యమముక్రింద కాలము వినియోగించుచుండెను. ఆర్జించినది స్వల్పమైనను స్వప్రోషణమునకై యితరులపై నాధారపడ నక్కరలేని వసతిని సంపాదించుకొనెను.

## స్వ దేశో ద్య ము

తిరిగి 1905 సంవత్సరమునకు వత్తము. బంగళావిభజన, స్వదేశోద్యమములకు సంబంధించిన ఆందోళన వెల్లివిరియుచుండెను. మత సాంఘిక విషయములపట్ల సంస్కరణకొఱకు వెంకట రత్నం నాయుడుగారి వంటి మహానీయు లుద్బోధించుచుండిరి. బిపిన్ చంద్రపాల్ వంటి మహానీయులు భారతజాతీయ స్వాతంత్ర్యసముపార్జనమునకు బురికొల్పుచుండిరి. పుట్టుకతోనే స్వాతంత్ర్యేచ్ఛ యలవడిన పట్టాభిగారు కాల ప్రవా

హనునబడక తప్పలేదు. కోపల్లె హనుమంత రావు, ముట్నూరి కృష్ణరావు, డాక్టరు పట్టాభి ఈ మిత్రత్రయము మరికొందరి మిత్రులనహాయముతో “కృష్ణాపత్రిక”ను నెలకొల్పి ప్రచారమునకు గడంగిరి. కృష్ణాపత్రిక ఆంధ్రభూభ్యుదయములకు గావించిన సేవ సుప్రసిద్ధమే.

### ఆంధ్ర జాతీయ కళాశాల

జాతీయవిశాసమును బురికొల్పి వలసినది. మన విద్యాలయములు శీవలము పాశ్చాత్య విద్యతో సంత్ృప్తిపడి, నిరంతరము భారత జాతీయతను నిరసించు బోధలవలన బాసినత్వము పెంపొందించుచుండుటచే స్వాతంత్ర్యము సంప్రప్తించు సావకాశములు లేకున్నవి. ప్రస్తుత విద్యావిధానము జాతీయైక్యతకు దోడ్పడుట లేదనియు, జాతీయ విద్యను పెంపొందించువిద్యాలయ మవునరమని గ్రహించి యీ మిత్రత్రయము 1910 లో నాంధ్రజాతీయ కళాశాలను స్థాపించి విద్యాసంస్కరణమునకు గడంగిరి. దేశమునందు భిక్షులనము సల్పి కొన్నిలక్షల యాస్తిని విద్యాలయమునకు సేకరించి జాతీయ విద్యావ్యాపనమును జగజ్జీయమానముగ కొనసాగించిరి. ఏసంస్థయందైనను, మొక్క నాటి పెంచి పెద్దదానిని చేయువర కెవరును దానిదరికి చేరరు. పండుకాలము రాగానే, కోనుకొనుటకు చాలమంది చేరుదురు. కష్టమువచ్చినపుడే వ్యక్తి యెక్కుదైర్యసాహసములు, తెలివితేటలు బయలుపడును. ఈ సంస్థయందు కూడ నొకానొకప్పుడు, యీ మిత్రత్రయము డబ్బు తినివేయుచున్నారను దుర్వదంతిని స్వార్థపరులు వ్యాపింపజేసిరి. ఇట్టి వదంతి ప్రబలుటకూడ వీరికిశ్రేయోదాయకమే. వదంతి ప్రబలగానే, పట్టాభిగారు కళాశాలకార్యదర్శిగ యెవరయినను నరే వచ్చి

విచారించవచ్చునని నవాలువేసిరి. ఎవరునురాలైరి. అంతట సి. వి. ఎన్. నరసింహారాజు, న్యాయమూర్తి రావు వంటిలు, టి. వెంకటాచార్యుల సార్లతో కూడిన కమిటీని యేర్పరచి విచారణ చేయించిరి. ఈ కమిటీవారు విచారించి, యిటువంటి అపోహల శీమాత్రము సావకాశము లేదని నివేదికలో స్పష్టీకరించిరి. ఈ కమిటీవారి నివేదిక అచ్చొత్తింపబడియే యున్నది. 1920 లో ననభయోద్యమము ప్రారంభమైన నాటినుండి, కళాశాల స్వరూపముకూడ మారవలసి వచ్చినది. కాలానుగుణ్యముగ మార్పుచు నేటికిని ఉచితరీతుల కళాశాలను కొనసాగించుచున్నారు. అప్పటినుండి యిప్పటివరకును కార్యదర్శిగ పనిచేయుచున్నారు. వీరి జాతీయాభివృద్ధికి సంబంధించిన కృషిని 1920 లో గాంధీమహాత్ముడు ఆంధ్రదేశ సంచారము చేసినపుడే ప్రశంసించి యుండెను.

### ఆంధ్రోద్యమము

1910 లో నాంధ్రజాతీయ కళాశాల స్థాపింపబడిన యుద్దేశమును గ్రహించితిమి. భారతదేశమునందనేక భాషాప్రయుక్తముగ విభజింపవలసిన రాష్ట్రములున్నవి. బ్రిటిష్ వారి అధికారముక్రింద పరిపాలనాసౌకర్యమును బట్టి రాష్ట్ర విభజనము జరిగినది. కాని, యేభాష కాభాష అభివృద్ధియు ఆజాతీయోన్నత్యమునందు సదుపాయమును లేకున్నవి. ఒక రాజధానిలో నాల్గు భాషలవారున్న ఒకరికొకరికి వైమనస్యములు కలుగజేసి పరిపాలనాచక్రమును నడుపుచుండిరి. ఈరహస్యమును పట్టాభిగారు 1908 లోనే కనిపెట్టి, భాషాప్రయుక్త రాష్ట్ర నిర్మాణమునకు ఆందోళన చేయసాగిరి. దైనికపత్రికలా, యీ యుద్దయమునకు సుముఖములు కావు. శాసన



సభికులును అప్పటి దేశనాయకులును వ్యతిరేకులు. అట్టి సందర్భములో పట్టాభిగారు గొప్ప వ్యాఖ్యాత గనుక వ్యాసములు కరపత్రిములు ప్రచురించి ఆంధ్రోద్యమముయొక్క అవసరమును బాగుగా చాటెను. ఈ వ్యాసములన్నియు “ఆంధ్రరాష్ట్ర అనుకూల ప్రతికూలము” (For and against Andhra Province) అను పేరిచే ప్రచురింపబడిన గ్రంథమునందు కాన వగును. తత్ఫలితముగ 1918 లో ఆంధ్రమహాసభ ఏర్పడి బాపట్లలో శ్రీ బయ్యా నరసింహేశ్వరశర్మగారి అధ్యక్షత క్రింద సమావేశమైనది. ఆంధ్రోద్యమావశ్యకత ఆంధ్రమహాసభ తీర్మానముల రూపకముగ వ్యక్తీకరింపబడినది. ఆంధ్రులు కాంగ్రెస్ లో మద్రాస్ రాష్ట్రీయ సంఘము నందే యుంచుచు వచ్చిరి. అచ్చట ఆంధ్రులను గుర్తించినవారైనను లేరు. బ్రిటిష్ పరిపాలనలో భాషాప్రయత్న రాష్ట్ర విభజనము జరుగక పోయినను, కాంగ్రెస్ నందైనను యేల జరుగరాదని పీరి కీపట్టుదల కలిగినది. 1914 నుండి తరుచు కాంగ్రెస్ సమావేశములకు హాజరై ఆంధ్రోద్యమరహస్యమును వీలైన సమయములందు చాటుచువచ్చెను. పీరికి ఆరోగ్యము తగ్గ నారంభించినది. వైద్యవృత్తిని కొనసాగించు ఓపిక లేకపోయినది. కొన్ని సంవత్సరములబాటు భోజనములేక పాలమీదనే ఆధారపడవలసి వచ్చెను. జీర్ణకోశమునకు సంబంధించిన వ్యాధి (gastric) పీరిని వీల్చిపిప్పిచేసెను. ఈ వ్యాధి వలననే 1916 లో లక్ష్మీకాంగ్రెస్ కు, ఆంధ్ర రాష్ట్ర విభజనకొరకై పోరాడునిమిత్తము వెళ్లుచు కలకత్తా నుండి తిరిగి యింటికి రావలసి వచ్చినది. ఈ సంవత్సరముననే రాష్ట్ర విభజననుగూర్చి కర పత్రిములు ప్రచురించిరి. చివరకు 1917 లో ఆసీబెంటుగారి అధ్యక్షతక్రింద కూడిన కాం

గ్రెస్ సమావేశమున హోరాహోరిగా పోరాడి కాంగ్రెసునందు ఆంధ్రరాష్ట్ర విభజనము కావించజేసిరి. ఆనాడు పీరు ప్రతిపాదించిన నూత్రమే కాంగ్రెస్ రాష్ట్రీయ విభజనమునకు మూలమైనది. 1918 లో మాంటేగ్యూగారు హిందూ దేశమునకు వచ్చినపుడు భాషాప్రయత్న రాష్ట్ర నిర్మాణమునకుగాను వెళ్లిన ఆంధ్రరాయబారవర్గమునందు పీరిక సభ్యులు. నియోజక వర్గముల నిర్ణయించు నిమిత్త మేర్పడిన సాతబోకమిటీ యెదుట సాక్ష్యమిచ్చి యిటువంటి రాష్ట్ర విభజనముకొరకు పోరాడెను. తరువాతను ఆంధ్రుల పక్షమున ఇంగ్లాండుకు రాయబారములో పట్టాభిగారిని పంపనిర్ణయమై ప్రయత్నము లన్నియు కావించబడినవి. కాని కొన్ని కారణములచేత అప్పటి కది నిలిచిపోయెను. ఆంధ్రరాష్ట్రస్థాపనకు మూలపురుషులలో నొకరగు పట్టాభిగారు యేటే ఆంధ్రమహాసభాధ్యక్షులుగ నూచింపబడుచువచ్చిరి. కాని పీరింగీకరించెడివారు కాదు. కేవలము కార్యవాదికాని యిటువంటి బహుమానముల పొందవలె ననెడి వాంఛ పీరి కెచ్చటను లేదు. ఆంధ్రోద్యమాభిమానముచేతనే కాబోలు. ఆరోజులలో ఆంధ్రభాషాభివృద్ధిసంఘమును సంస్థనిర్వాహకులలో నొకరుగ నుండి ఆంధ్రగ్రంథ ప్రచురణమునకు దోహద మొనగిరి. ఈ గ్రంథమాల ప్రచురించిన గ్రంథములలో పట్టాభిగారు వ్రాసిన “ఆరోగ్యశాస్త్ర” మను గ్రంథ మొకటి.

పీరికి గల జాతీయాభిమానమునకు పీరు 1918 లో వ్రాసిన “భారత జాతీయత” (Indian Nationalism) అను ఆంగ్లగ్రంథమే నిదర్శనము. జాతీయవిద్యయెడ పీరికి గల పట్టుదల, పీరును పీరి మిత్రులగు కోపల్లె హనుమంతరావు పంతులు



గారును 1910లో కలిసి వ్యాసిన 'జాతీయవిద్య' (National Education) అను ఆంగ్ల గ్రంథమున విస్తృతము కాగలదు.

బెసంటు గారి నిర్బంధము

1917 లో బెసంటు, అరంజేలు, వాడియా గార్లు నీలగిరిలో ఇంటరన్ చేయుటయు, దానిపై దేశీయులు సాత్విక నిరోధమును (Passive Resistance) కొనసాగించెద మని ప్రకటించుటయు సాతకులకు తెలిసియే యున్నది. ఆయుద్యమును సందు కూడ వీరు పాల్గొనిరి. కరుణాకర మీసన్ గారు స్థాపించిన 'ఇండియన్ పోట్రీయట్' (Indian Potriote)లోను తరువాత బెసంటుగారు ప్రచురించిన "న్యూ ఇండియా" (New-India) లోను వీరి వ్యాసము లన్నియు ప్రచురితము లయ్యెను. అప్పటికి మితవాదులు, జాతీయవాదులు అను భేదము మాత్రమే కాంగ్రెస్ నందు వ్యాపించినది. మితవాదులు ప్రభుత్వమన్ననలకెదురు చూచువారును, జాతీయవాదులు సరియైన కార్యక్రమము లేనివాగు నగుట తటస్థించినది. సరియగు జాతీయపత్రికలు లేకపోయెను. పట్టాభిగారికి జాతీయోద్యమ తత్వమును వ్యాపింపజేయుటకు, ముఖ్యముగ ఆంధ్రులను ఆంధ్రోద్యమమును ముందుకు తెచ్చుటకు ఆంగ్లపత్రికయొకటి అవసరమని తోచినది. తత్ఫలితమే 1919 డిశంబరులో "జన్మభూమి" ప్రచురణము.

“జన్మభూమి”

లోకమాన్యకు మాంటెగ్యూ సంస్కరణములను వీలయినంతవరకు ఆచరణజరిపి అవసరమగుచో పత్రిష్టంభనములు కావింపవలెనని వాదించుచుండెను. 1920 లో మహానందియందు సమావేశమైన ఆంధ్రమహాసభలో “ప్రతిష్టంభనముల” తీర్మానము గావింపబడెను. ఆ ప్రకారము

వీరందరును కార్యరంగమునకు దుమికిరి. దురదృష్టవశమున లోకమాన్యకు ఆగస్టు 1వ తేదీని మరణించెను. అనాడే గాంధీమహాత్ముడు అసహాయోద్యమమును ప్రారంభించుచు దేశమునందంతటను సంచారముచేసి ఉద్యోగ కావించెను. అనాటినుండి గాంధీమహాత్మునికి శిష్యుడై పట్టాభిగారు “జన్మభూమి”యందు వాఖ్యానములచేత ఆయనకుగలసహజవక్తృత్వము మూలమునగాని గొప్ప ప్రచారము కావింపగల్గెను. ఆంధ్రభూమియందు జన్మించిన దురదృష్టముచేతనో మరీయే కారణముచేతనో, మేధాసంపత్తియందు కార్యనిపుణత్వమునందు ఉత్తరహిందుస్థానము నందలి నాయకు లెవరికిని తగ్గకపోయినను, వారి పేరు ప్రఖ్యాతులకు తగిన గౌరవమర్యాదలు పట్టాభిగారియెడ ఆంధ్రలోకము చూప లేదేమో యని సంశయము కలుగుచున్నది. ఇటువంటి మహాసభాపుడు మరియొక రాష్ట్రములో జన్మించినచో కాంగ్రెసు అధ్యక్షుడు కాగలడని “అమృత బజారు” వంటి పత్రికలు వ్రాసెను. “బొంబాయి క్రానికల్” “ఇండిపెండెంటు” మున్నగు పత్రికలకు సంపాదకులుగ ఆహ్వానింప బడినను, వాక్వాంతత్యమును కట్టిపెట్టుకొని యితరుల సిద్ధాంతములకొరకు ప్రచారమునల్పు సంపాదకత్వము నొడిగట్టరాదను కారణముచేతను ఆంధ్ర రాష్ట్రము ఆంధ్రోద్యమములయెడ అభిమానముచేతను అట్టి పదవులను పట్టాభిగా రెన్నడభిలషించలేదు.

“జన్మభూమి” పత్రికద్వారా విపరీతమైన అసహాయోద్యమప్రచారమును గావించెను. గాంధీమహాత్మునిచే గొప్పభాష్యకారుడని పేర్గాంచెను. వీరి “జన్మభూమి” వ్యాసములకు అధికారవర్గము వారు 1921 లో శిక్షింప దలచిరి. కాని ప్రాసిక్యూషను ఉపసంహరింపబడెనని వదంతి. తన

తెలివి తేలవచే జయిలుకు రాకుండ కష్టించుకొను చుండె నని అనువారును లేకపోలేదు. జయిలు పాప్రము, మహాప్రవాహములో, వ్యక్తిగతము కాదు. ఒకప్పుడు నిరవరాధులుకూడ బంధింప బడవచ్చును. పట్టాభిగారి జన్మనక్షత్ర పాబల్య మేమో, పట్టాభిగారు ఉపసంహారము చేయ దలచినను, సదుద్దేశముతో సంచరించినను, అపనింద యెదుర్కొనుచుండును. అహింసా నూత్రము బాగుగ నవగాహన చేసుకొనిన వాడగుటచే, ఉపకారము చేసినవారు ఎదురుతిరుగుటయు, అట్టివారియెడ కినియక ప్రత్యుపకారము చేసి పంపుటయు వీరికి పరిపాటైనది. “జన్మ భూమి” పత్రికను 1980 లో తాను జయిలుకు బోవువరకును జయప్రదముగ నడిపియుండెను.

### ఆంధ్ర రాష్ట్రీయ సభ

1921 లో బరంపురమునందు సమావేశమైన ఆంధ్ర రాష్ట్రీయ సభకు వీరధ్యక్షత వహించి కడునేర్పుతో కార్యక్రమమును నిర్వర్తించిరి. వీరియొక్క కార్య చాతుర్యమును మెచ్చుకొని “హిందు” వంటి పత్రికలలో బ్రిటిష్ హాస్ ఆఫ్ కామన్సువంటి ప్రభుత్వసభల కధ్యక్షులుగ నుండదగిన శక్తిసామర్థ్యములు గలవారని పొగడిరి. ఆ సభోపన్యాసమునకుగాని, సభా కార్యక్రమ నిర్వహణవిధానమునకుగాని వీరి నరెట్టు చేయుదురనియు, బరంపురము మొదలు బందరు చేరులోపల నెవుడో జరుగుననియు వదంతులు బయలుదేరి ప్రతి స్త్రీషను నందును వేలకొలది జనులు వీరిని దర్శించి ఉచితరీతిని నత్కరించిరి. అప్పటికిని జయిలు పాప్రించ లేదు.

నో ఛేంజరు

1922 వచ్చుసరికి మహాత్ముడు జయిలునం

దుండెను. కాంగ్రెస్ నందు రెండు పక్షములు బయలుదేరినవి. స్వరాజ్యవాదులు కాంగ్రెసును వశపరచుకొనవలెనని దేశబంధు దాస్ గారి నాయకత్వము క్రింద పనిచేయుచుండిరి. 1922 లో సమావేశమైన గయాకాంగ్రెసులో రాజగోపాలాచారి, పట్టాభి, శ్యామసుందరచక్రవర్తిగార్లు నో ఛేంజర్ల పక్షమున విశ్వప్రయత్నము చేసి మహాత్ముని విజయమును చాటగలిగిరి. అపుడే కాంగ్రెసు నిబంధనలు మార్పుటకు జవహర్లాల్, సుభాష్ బాబు, పట్టాభిగార్లతో గూడిన ఉపసంఘ మేర్పరుపబడినది. 1923 లో కాకినాడ కాంగ్రెసున కాంగ్రెసు నిర్మాణమునందు కావింప బడిన మార్పుల కీ యుపసంఘ నివేదికయే మూలము.

అందు పట్టాభిగారి కృషి ప్రశంసాపాత్రము. కాకినాడలో కూడ స్వరాజ్యవాదులు అన హాయోద్యమమునకు స్వస్తిచెప్ప విశ్వప్రయత్నములు కావించిరి. ఏమైనను సరే, గాంధీఉద్యమమును నిలబెట్టుటకు ఆఖరుప్రయత్నము కావించెదమని పట్టాభిగారు వేదికపై నెక్కి బంతివలె నెగురుచు సభకు లుత్తేజిత లగునట్లు కావించిన మహోపన్యాసము నేటికినీవినుచున్నట్లేయున్నది.

“రాజగోపాలాచార్యులు, వల్లభాయి పటేలు వంటి మహామహులతో అభిప్రాయభేదము నా వంటివానికి కల్గుట సాహసమే. వారి చెప్పుల నైనను ముట్టుకొను అర్హత నాకులేదు. కాని నాధర్మమును నేను నిర్వర్తింపవలెను. వ్యక్తులతో మనకు నిమిత్తములేదు. నిజముగ మనము యుద్ధమునం దలసటచెందినవారము. రాత్రిందినములు పోరాడిన నాయకులు విరామము తీసికొన దలచిరి. కనుక తటస్థభావమును వహించుచున్నారు. ఈ రాజీతీర్మానములో మున్నుండు అభిప్రాయ

భేదములు వై మనస్యములు జెల్లి విరియుట కైతెన తావు గలదు. ఈ తీర్మానమునకు మున్నుందు యెన్ని అపార్థములైనను కల్పించుటకు సావ. కాశముకలదు. ఇదియూ రాజీ! ఇదివరకు పెచ్చు పెరిగిన అభిప్రాయ భేదములలో, మరింత కలత లను దెచ్చు తీర్మానమునా మనము కావించవలసి నది!" అని ఘంటాపథముగ కాకినాడ సభాపేది కపై బలెను. గాంధీ ముఖ్యశిష్యులలో నొక డుగనుండి, అనవరతము గాంధీతత్వమును ప్రబోధించుచు స్వరాజ్యపక్షప్రాబల్యదినములలో వ్యతిరేకప్రచారముచేయక తాటస్థ్యభావమువహించి యుండెను. ఒకజిల్లాను బాగుగ సంఘీభవింప చేసి స్వాతంత్ర్యసమరమునకు దయారుచేయ వలెనని యాయనయభిలాష.

### గొప్ప వక్త

వీరు ఆంగ్లమున అనర్గళభారతో ప్రసంగింప గలవక్త. వీరి ఉపన్యాసముల వినుటకు వేలకొలది జను లత్యంతాహమును చూపుదురు. ఆంగ్లమున నెంతవక్త యో, ఆంధ్రమునకూడనంతేవక్త. అవగాహనయందుగాని ప్రబోధమునందుగాని ఈయన అద్వితీయుడు. ఉర్దూభాష తెలిసినను 1932 వరకు ఉర్దూలో ప్రసంగించుకొని లేకపోయినది. 1932 నుండి 1933 సెప్టెంబరువరకు జైలులో నున్న సమయమున ఉర్దూభాషాపఠనమును బొంది 1934 లో జరిగిన అఖిలభారత కాంగ్రెస్ సమావేశములలో ఉర్దూభాషయం దఖండముగ బ్రసంగించుట చూచి ప్రేక్షకు లచ్చెరువడిరి. విద్యార్థులు మొదలు కాంగ్రెస్ నాయకులవరకును వీరిని ఆంగ్లమున మాట్లాడవలసినదిగ కోరుటయు తప్పక వీరు దేశ భాషలలోనే ప్రసంగించుటయు ఆచారమై పోయినది. దేశభాషల యెడగల వీరిమమకారమున కిదియే నిదర్శనము.

ఎంతటికష్టభూయిష్టమైన యంశమునైనను, ఫరిశ్రమలు మొదలు ఆర్థిక శాస్త్రము వరకును సవలీలగ ప్రేక్షకులకు బోధకమగునట్లు ప్రసంగించగల ధీశాలి. ఇక నొకవిశేషము. ఏయంశముమీద మాట్లాడునో ఆ యంశమునకు గురితప్పక, సభ్యులకాకర్షవంతమగు రీతిని ముచ్చటించుట వక్తలక్షణము. శాసనసభలలో సైతము గంటకొట్టుకున్నను ఆపక అనందర్భముగ మాట్లాడునాయకులు లేకపోలేదు. పట్టాభిగా రటువంటివారుకారు. ఈమధ్యనేజరిగిన యుదంత మొకటి మనవిచేసెదను. ఒక గొప్పస్వాములవారు వీరితో ముచ్చటించగోరి ఆహ్వానించెను. ప్రసంగవశమున, వీరి త్యాగమును మెచ్చుకొని రాజకీయ విషయములపై సంభాషింప నభిలాష చూపించి సప్పటికి పట్టాభిగారు మాత్రము హిందూమత సంప్రదాయమును గురించి సంఘ సంస్కరణమును గురించి ముచ్చటించి సెలవు దీసికొని వచ్చెను. సంభాషణలో నెన్నడును అంశమును హద్దునుమించి మాట్లాడ రనుట కిది నిదర్శనము.

### గొప్ప వ్యవహార

ఈయన గొప్పవ్యవహార. వ్యాపారములో వర్తకులను మించి పుట్టిరిని అనేకు లనుకొనుచుదురు. ద్రవ్యసంబంధమైనవ్యవహారములలో సత్య సంధతకు పెట్టినది వీరు. ప్రజాహిత సంస్థలలో గాని వ్యక్తిరీత్యాగాని ఈయనవశమున నున్న ద్రవ్యమునకు పైసలతో సహా లెక్కచెప్పి పెద్దనియోగమును చాటగలవాడు. డబ్బువిషయములో అసగా రావలసిన బాకీలు వసూలుచేయుటలోను, తీర్పుటలోను, ఖర్చుకు తగిన ప్రతిఫలము సంపాదించుటలోను ఖరాఖండితము. ప్రజాహిత సంస్థలలో మనము ఖర్చుపెట్టు ప్రతిదమ్మిడికిని తగురీతిని పని జరిగెనా లేదా అని

సరిచూచుదప్పి. ఇదియే కొన్నిచోట్ల విరోధమును తెచ్చిపెట్టుటయు కలదు. ప్రజాసమూహమునకు పట్టాభిగారికి వప్పచెప్పినద్రవ్యమునకు భయములేదను విశ్వాస ముండుటచేతనే, యీయన యేపని తలపెట్టినను నిర్విఘ్నముగ కొనసాగును. 1914 సం॥ర పార్లమెంటులలో కష్టా కో-ఆపరేటివు సెంట్రల్ బ్యాంకును స్థాపించినవారిలో వీరు నొకరు. కొన్ని సంవత్సరములు కార్యదర్శిగ పనిచేసియుండెను. నేటికిని ఆ బ్యాంకు 16 లక్షల పెట్టుబడిధనముతో సాగుచున్నది. 1923 లో ఆంధ్ర బ్యాంకును స్థాపించెను. నేటికిని అది 20 లక్షల పెట్టుబడిధనముతో దివ్యముగ పనిచేయుచున్నది. ఈ బ్యాంకునకు 1923 మొదలు 1930 వరకును మేనేజింగు డైరెక్టరుగ నుండెను. 1925 లో ఆంధ్రా ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ స్థాపించుటకు ముఖ్య కారకుడు. వీరి యెట్లున్నను, అనేక వందలమంది ఈయన పేరుతో జీవనము చేయుచున్నారనుట నిర్వివాదాంశము. 1929 లో భారతలక్ష్మీ బ్యాంకును స్థాపించెను. అదియును దిగ్విజయముగ కొనసాగుచున్నది. ఇప్పుడు హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ భీమాకంపెనీని నూతనపద్ధతులలో స్థాపించియున్నారు. ఈయన కార్యవాదికాని ఖడ్గవాదికాదు. వీరు అధికారమునందున్నను లేకపోయినను ఉద్యోగములొరకు మూలమూలముంచి వీరిని పీడించుచుండురు. అఖిలభారత చర్మాసంఘ ఆంధ్ర శాఖకు గాంధీమహాత్ముడు వీరిని గౌరవకార్యదర్శిగ నియమించెను. వీరి కార్యనిర్వహణ సామర్థ్యమును, ఖద్దరుప్రచారమునందు వీరికిగల అకుంతితదీక్షయు, యీసంఘమును నడిపించుటలోనే తెలియగలదు. ప్రజలలో ఆవేశోత్సాహము లినుమడించియున్నపుడు, ద్రవ్యము చేతులలో పుష్కలముగ నున్నంతవరకు, అందరును దరిజేరుదురు.

దేశములో నావేశోత్సాహములు నశించి, నిరుత్సాహము ప్రబలియున్నపుడు, ఇటువంటి ఆర్థిక సంబంధమైన సంస్థలను నడుపుట కెంతయో సామర్థ్యము కావలెను.

### గొప్ప విమర్శకుడు

పట్టాభిగారు పెద్దవిమర్శకుడు. ఏవిషయమునైనను క్షణములో పటాపంచలు చేయగలిగిన సమర్థతకలదు. శత్రువునువాగ్వాదమున క్షణమునం దోడించుటయే కాక, తగిన సాధనోపాయములు కూడ వెంటనే చూపగలశక్తి వీరియందున్నది. వీరి నిష్కళంకహృదయమునుబట్టి వీరి చే స్థాపింపబడిన సంస్థలన్నియు దివ్యముగ పనిచేయుచున్నవి. నాగపూరు కాంగ్రెస్ (1921) కు ప్రయాణము చేయుచుండగా, రైలులో కల్నల్ వెడ్జివుడ్ గారిని చూచి సంభాషించునపుడు, వెడ్జివుడ్ గారు పట్టాభిగారి విమర్శనాసామర్థ్యమును, అద్వితీయమైన వక్రత్వ మహిమను కనిపెట్టి “ఎప్పుడును అధికార పక్షమునగాక, యెడిరి (opposition) పక్షమున నుండుడు. మీకును అధికారమునం దున్నవారికిగూడ ప్రయోజనకరముగ నుండగల”దని సలహా నిచ్చెను.

పట్టాభిగారు చాలకాలము మద్రాసు ప్రొవిన్సియల్ కో-ఆపరేటివు బ్యాంకులో డైరెక్టరుగ నుండి, ఆంధ్రుల నిచటకూడ ముందుకు తెచ్చియుండిరి.

### కాంగ్రెస్ వర్కింగ్ కమిటీ

వర్కింగ్ కమిటీసభ్యులుగ 1928, 29, 30 లలో పనిచేసిరి. వీరి విమర్శనా చాతుర్యమునకు మోతీలాల్ నెహ్రూవంటివారు సయిత మచ్చెరువందుచుండెడివారు. 20-4-1930న వీరు మొదట జయిలుకు బోయిరి. 26-1-1931 న విడుదల

కాబడిన కాంగ్రెసు వర్కింగ్ కమిటీసభ్యులలో పట్టాభిగా రొకరు. అప్పుడుజరిగిన ఇర్విన్ గాంధీ సంభాషణలో గాంధీగారి కీయన ముఖ్యసలహాదారు డనుటకు సందియము లేదు. 1928 లో వంగరాష్ట్ర కాంగ్రెసు వివాదములను పరిష్కరించుటకు పట్టాభిగారు వర్కింగ్ కమిటీచే నియమింపబడి, కడుచాకచక్రముతో నివేదికను తయారుచేసి యుండెను. కొందరు వంగరాష్ట్రనాయకులు వీరి నవమానపరచి, తరువాత జరిగిన వర్కింగ్ కమిటీయెన్నికలలో సభ్యుడుగ రాకుండ చేయదలచినప్పటికిని, మోతీలాల్ నెహ్రూ, మహాత్మాగాంధీగార్లు దీనిని కనిపెట్టి ఈకాంగ్రెసునందు పట్టాభిగారియెడ గల విశ్వాసమునకు నిదర్శనముగ మరల వర్కింగ్ కమిటీ సభ్యుడుగ యెన్నుకొనటకు దోడ్పడిరి. ఈసభ్యత్వమును వీరెన్న డపేక్షించలేదు. 1934 కరాచీ కాంగ్రెసులో ఉత్తర హిందూస్థానము వారికింకను స్థానములు కావలెనన్నపుడు తన స్థానమును వారికొరకు వదలుకొనెను. 1935 మార్చివరకును వర్కింగ్ కమిటీ మీటింగులకు సభ్యుడుకాకపోయినను ప్రత్యేకాహ్వానము తప్పలేదు. రాజేంద్రబాబు 1935 మార్చిలో జరిగిన కాంగ్రెసు సందర్భములో పట్టాభిగారిని తిరిగి వర్కింగ్ కమిటీసభ్యుడుగ నేర్పాటుచేసెను. ఆ వర్కింగ్ కమిటీవారే పట్టాభిగారు వ్యాసిన కాంగ్రెస్ చరిత్రను వందనములతో నందుకొనిరి.

పట్టాభిగారు ప్రజాస్వామ్యములను హర్షించు వారు కారు. స్వాగతోత్సవములను నిరుత్సాహపరచెదరు. వీరి నిరాడంబరత్వమే యిందులకు గారణము. 1921 లో బరంపురమునందు జరిగిన ఆంధ్రరాష్ట్ర సభకు వీరి సభ్యత్వములని యిదివరకే వ్యాసించుటలేదు. వీరి సూర్యగిరి యేర్పా

ట్లతో పురవాసులు వీరున్న ప్రదేశమునకురాగా, అప్పటికే యేదారినో సభాభవనములో నెవరికి దెలియకుండ చేరుకొనెను. ఆనంతరముననే రాజమహేంద్రవరములో జరిగిన ఆంధ్రరాష్ట్ర సహకారసమావేశమునకధ్యక్షతవహించి మహా పన్యాసము కావించెను. 1926 ఏప్రిల్ లో మద్రాస్ రాష్ట్రీయ సహకార సమావేశమున కధ్యక్షత వహించిరి. 1927 లో మద్రాసునందు జరిగిన అఖిలభారత విద్యార్థిసమావేశమున కధ్యక్షత వహించిరి. వీరు కావించిన ఉపన్యాసము నేటికిని వినుచున్నట్లేయున్నది. 1931 లో కర్నాటక రాష్ట్ర మహాసభాధ్యక్షత వహించెను. ఇంకను కొన్ని జిల్లాసభలకును అగ్రాసనాధిపత్యము వహించెను. అధ్యక్షత వహించిన సభలకంటె అధ్యక్షత నిరాకరించిన సభలసంఖ్య అధికమని ఘంటాపథముగ చెప్పగలను.

### గ్రంథములు

ఆంధ్రమున వ్రాసిన గ్రంథములు “ఆరోగ్య శాస్త్రము” “పంజాబువధలు” “నున సేతపరిశ్రమ” టూరస్సు “ఆసియాలోని సామ్రాజ్యము” అను గ్రంథములను ఆంధ్రీకరించిరి. శాని యింత వరకును ప్రచురితము కాలేదు. “జాతీయవిద్య” “భారతజాతీయత” “ఖద్దరు,” “కరెన్సి, ఎక్స్చేంజ్” “పరిశీలనంవత్సరముల కాంగ్రెస్ చరిత్ర” ఇవిఆంగ్ల గ్రంథములు. కాంగ్రెస్ చరిత్ర హిందూదేశము నందలి భాషలన్నిటిలోను ప్రచురము అయినది. దీనిని బట్టియే పట్టాభిగారియెడ దేశీయులకు గల గౌరవము విదితము కాగలదు. బొంబాయి గుజరాతు రాష్ట్రములలో సంచారముచేయుట తటస్థించినపుడును, గయా కాంగ్రెస్ లోను, కొందరు వంగరాష్ట్రీయులతో సంప్రదించినపుడును పట్టాభిగారి కా రాష్ట్రములలో గల పేరుప్రతిష్ఠలు

నాకు నుబోధకమైనవని ఘంటాపథముగ తెలుప గలను.

జ యి లు జీ వి త ము

20-4-1930 మొదలు 26-1-1933 వరకును  
5-1-1932 మొదలు 15-9-1933 వరకును  
30-10-1933 మొదలు 28-3-1934 వరకును వీరు  
జయిలుపండుండిరి. చాలభాగమునెల్లారుజయిలు  
నందును కొంతకాలము తిరుచునాపల్లి, మద్రాస్  
జయిలులలో నుండియుండిరి. కడసారి జయి  
లుకు బోయినపుడు న్యాయస్థానమున కావించిన  
వాఙ్మూలమున దేశీయులందు జనించిన నిరుత్సా  
హము నిస్పృహ శారద్రోలి ఘోరవికాసముకలుగ  
జేయు నిమిత్తము తిరిగి జయిలుకు బోవుచున్నా  
నని స్పష్టీకరించెను

జయిలులధికారులువీరియెడ సూపిన మర్యాద  
కూడ నాకు స్వయముగ దెలియును. పట్టాభి  
గారిలసమాసన్యక్తిత్వమే యందులకుగారణము.  
జయిలుకాలములో “ఎ” తరగతి యుండే  
యుండిరి. రెండవవర్ణాయము జయిలుకు బోవు  
నపుడు శిక్షాధికారి “సి” తరగతినిచ్చినను  
ప్రభుత్వమువారు త్వరలోనే “ఎ” తరగతికి  
మార్చిరి.

మ ధ్య వ ర్తి త్వ ము

గుంటూరుమండలములో సీమధ్య సంధవిం  
చిన కలతలను పరిష్కరింపజేయుటకుపట్టాభిగారు  
కాంగ్రెస్ పార్టీకి కమిటీచే నియమింపబడిరి.  
పట్టాభిగారివివేకదక్షతవలననే యీ సమస్య పరి  
ష్కారమైనది కాంగ్రెస్ సంఘములలోనేకాక,  
అనేకమంది కుటుంబ కలహములలోకూడ వీరి  
మధ్యవర్తిత్వము నవేక్షించి సఫలులగుట బందరు  
పుర వాసులకు దెలియును. రెండు పక్షము

లున్న తగాయిదాలలో నెవరైన కొందరు  
నిందించువా రుండకపోరు. అది మానవజ్ఞము.  
దానిసంతను విమర్శించుట కిందు తావునులేదు.  
బాధ్యతాయుతమగు కార్యములలో నిటువంటి  
నిందలును తప్పవు.

ఆ చ రణ పు రు షు డు

తాను చెప్పినదానిని ఆచరణయందుంచనిదే,  
యితరులకు బోధించులక్షణము పట్టాభిగారి యం  
దు లేదు. ఆంధ్రజాతీయ కళాశాలను స్థాపించినం  
చున, పట్టాభిగారు తమ కుమారులను కళాశాల  
యందే చదివిందిరి. కడసారి జయిలునకు బోవు  
నపుడొసంగిన వాఙ్మూలమేయందుకునిదర్శనము.

వివరములనెన్నిటి నైనను వ్రాయవచ్చును.  
వాటినన్నిటిని స్థలసంకోచముచే నిచట వదలి  
వేయుచున్నాను. ప్రస్తుతముసజీవులైయున్నవారికి  
మనోవేదనగల్గించునను భీతిచేతకూడ కొన్నిటిని  
వ్రాయబూనుకొనలేదు. 1934 లో జయిలు  
శాఖకుసంబంధించిన విచారణకొరకు నియమింప  
బడిన హాలుదొర, పట్టాభిగారిని శిక్షించుటకే  
యని యల్లరిచేసినవారు లేకపోలేదు. నేటికైనను  
ప్రజలకింకలి సత్యాసత్యములు నెల్లడికాకపో  
లేదు “హాలు” శిక్షింపవచ్చును. కాని ఆయనను  
కూడ పట్టాభిగారు బుట్టలో వైచెనని అనువా  
రును కలరు. పాపము! యీమాటలలో నొక  
విధముగ పట్టాభిగారి గొప్పతనమును ఋజువు  
చేయుచున్నామనుమాట మరచుచున్నారు.  
“హాలు” గారు పట్టాభిగారి వలలో పడవలసిన  
అవసరమునులేదు; పడగలవారును కారు. తన  
విధ్యుక్త ధర్మమును తాను చేసికొనియుండెను.  
ఇటువంటిపిల్లసమ్మేరీ లనేకము లున్నవి. వాటి  
నన్నిటిని వ్రాయుట వ్యాసలక్షణము కాదుకాని  
మచ్చుకీవిషయమును వ్రాసి ముగించుచున్నాను.

వ్యాసములు, ఆహ్వానములు

గామ్రుగామ్రుములనుండి ఉపన్యాస మియ్య వలసినదిగ ఆహ్వానములు వచ్చుచుండును. అన్నిటిని అంగీకరించుటకు వ్యవధిలేదు. వీరికి దేహ రోగ్యమును చాలదు. అనేక పత్రికలవారు వీరి వ్యాసములకొరకు నిత్యము వ్రాయుచుందురు. వ్రాసిన యంశముమీద వ్రాయక, పాఠకులకు విసుగు జనింపకండునట్లు వ్రాయుదురు. మిత వాద పత్రికలు సయితము వ్యాసములను కోరు

చుందురు. వీరియొద్ద Short hand Typist అయినను లేనందున, పత్రికావ్యాసమును స్వహస్తముతోనే వ్రాయును. ఇప్పటికెన్ని వ్యాసములు వ్రాసినో లెక్కించుటకు వీలులేదు.

ఇటువంటి పట్టాభిగారు కాంగ్రెస్ న కధ్యక్షులై ఆంధ్రాభ్యుదయమునకు భారతదేశవిముక్తికినోడ్చుదు సావకాశములను భగవంతు డనుగ్రహించుగాక!

(ఆంధ్ర పత్రిక)



స్వస్యమే పసిబిడ్డలకు సర్వోత్తమమయిన ఆహారము  
పసిబిడ్డలకు తన తల్లిపాలకు మించిన ఆహారములేదు.

ఆయుర్వేదధూషణ

నోరి రామశాస్త్రిలు, ఏ. కె., ఏ. సి., వారి

• క్షీరవర్ధని •

చంటిపిల్లల తల్లులకు కావలసినంత చనుబాలను  
ఉత్పత్తిచేయగలదు. అనేక వలమంది వాడి  
గుణమును కనిపెట్టినారు. ఒకసారి పరీక్షింపుడు.

కల బుడ్డి 1 క రు 2—0—0

పోస్టుఖర్చులు ప్రత్యేకము  
ఆయుర్వేదధూషణ,

నోరి రామశాస్త్రి, ఏ. కె., ఏ. సి.,

ఆయుర్వేద నిలయము, బెజవాడ.

ఇప్పటి కాలపు చదువరులకు మార్గము:

ది ఆంధ్ర కాలేజి ఆఫ్

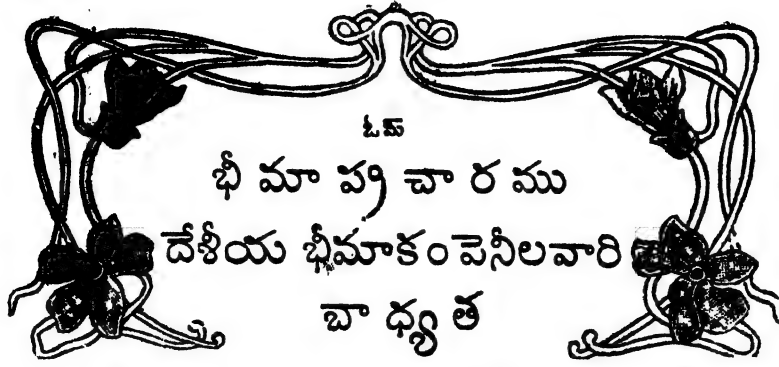
కామర్సు, రాజమండ్రి.

వర్తకపు చదువువలననే యిక మానవజీవితా  
నికి మార్గం అని గ్రహిస్తే R. A. (ఇండియా  
గవర్నమెంటు పరీక్ష) D. Com (ఇండియన్  
మర్చంటు ఛాంబరు పరీక్ష) A. I. C. C.  
(లండను ఇన్స్ట్రుమెన్టు పరీక్ష) మున్నగు వాటిలో  
తయారుకావాలి. వీటివల్ల ఫలితాలు: బ్యాంకులు,  
ఇన్స్ట్రుమెన్టు కంపెనీలు, ఫ్యాక్టరీలు, పెద్దపెద్ద  
వ్యాపార సంస్థలలో పనిచేయుటకుగాని లేక  
స్వంతంగా వ్యాపారం చేసుకొనుటకు తగిన అవ  
కాశములుగాని చిక్కును.

వివరములకు వ్రాయుడు:—

D. K. ROW, B. A., G. D. A., R. A.,  
ప్రిన్సిపాల్.





ఓం

# భీమా ప్రచారము

## దేశీయ భీమాకంపెనీలవారి

### వాఙ్మత

శ్రీయుత మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

ఏ ఉద్యమమైనను ప్రజల మనస్సుల నాకర్షించుటకు చక్కని పద్ధతులతో బహుళప్రచారము జరుగవలెను. అట్లు జరిగినప్పుడే ఆయా ఉద్యమ తత్వములు, ఉపయోగములు, లాభములు ప్రజలకు బోధపడి ఆ ఉద్యమముల యభివృద్ధికి శోధపడి వాటి ఉపయోగములను పొందగలరు. వర్తమానకాలమున భారతవర్షమున అనుదినము నభివృద్ధి యగుచున్న ఉద్యమములలో మానవ జీవిత భీమావిధానము చాలముఖ్యమైనది. గత అరవైనంవత్సరములనుంచి మన దేశమున జీవిత భీమాకంపెనీలు స్థాపించుట కారంభించబడి యీ నాటికి నిఖిలభారత వర్షమున 180 వివిధరకముల భీమాకంపెనీలు మన దేశీయులచే స్థాపించబడి మన దేశీయుల యాజమాన్యమున జయప్రదముగ నిర్వహింపబడుచున్నవి. ముఖ్యముగ గత 20, 30 సంవత్సరములనుంచుచే మన దేశమున భీమాకంపెనీలలో చక్కని యభివృద్ధి కలిగినది. మన దేశమున భీమాకంపెనీలు యీవిధముగా పెరిగినట్లు లెక్కలవలన తెలియుచున్నది.

1847 - 1849 లో	2
1871 - 1896 „	18
1901 - 1912 „	13
1912 - 1927 „	27
1927 - 1935 „	120

మొత్తము - 180

ఈ అంకెలనుబట్టి భీమావ్యాపారము ఎంత ముందునకు నడచుచున్నదో ఎంత ప్రాముఖ్యత వహించుచున్నదో సులభముగ గ్రహింపవచ్చును. ఈ యభివృద్ధినిచూచి మనము సంతోషింప నవకాశములేదు. పైన తెలిపిన 180 భీమాకంపెనీలుగల భారతదేశ ప్రజలసంఖ్య 36 కోట్లు—దాదాపు 10 కోట్ల జనాభాగల అమెరికా దేశమున గత పదినంవత్సరములనాటికి 300 భీమాకంపెనీలు పనిచేయుచున్నవి. దీనినిబట్టి మన భారతవర్షమున 1050 భీమాకంపెనీలు స్థాపన కావలసి యుండును. మన దేశమున భీమావ్యాపారాభివృద్ధికూడా యీతీరున అభివృద్ధిగాంచినది.

1913 సం॥ నాటికి అన్నికంపెనీల సాలీనా ఆదాయము 1 కోటి 26 లక్షల 69 వేల రూపాయలున్నది. దర్మిలా 1926 సం॥ ఆఖరుకు 3 కోట్ల 31 లక్షల 50 వేల రూపాయలకు పెరిగినది. ఇప్పటికి దీనికి రెట్టింపునకుపైగా సాలీనా ఆదాయము ఉండవచ్చును. కాబట్టి మన దేశమున భీమాప్రచారశకటము ఎంత త్వరితముగ పోవుచున్నదో గ్రహింపవచ్చును. అయితే విదేశములలో జరుగుచున్న భీమావ్యాపార అంకెలకు మన దేశ అంకెలకు పోల్చి చూచినచో మన దేశమునకు స్థానమే లేదు. ఆవివరము ముందు వచ్చును.



ఇప్పుడు చర్చించవలసిన ముఖ్యవిషయ మేమనగా- విదేశీకంపెనీలవారు మన దేశమున ఏజెన్సీలు స్థాపించి యిప్పటికి కూడ భీమావ్యాపారమును దోచుకుపోవుచున్నారు. 1927 సం॥ కు పూర్వం మన దేశమున జరిగిన భీమావ్యాపారమున 100 కి 80 వంతులు విదేశీకంపెనీలకు చెంచుండెడిది. క్రమేగా 1927 సం॥ నాటికి జరిగిన భీమావ్యాపారమున 100 కి 42 వంతులు విదేశీకంపెనీలకు 58 వంతులు మన దేశీయకంపెనీలకు చెందినది. ఇప్పటికై నను 100 కి 30 వంతులకు పైగా విదేశీకంపెనీలకు వెళ్లుచున్నదని చెప్పవచ్చును.

మన దేశమున దేశీయకంపెనీలు విరివిగాలేని రోజులలో విదేశీకంపెనీలకు భీమావ్యాపారము పోయినందుకు మనకు చింత ఉండనక్కరలేదు. 180 కంపెనీలు భరతవర్షమున నలువైపులను స్థాపితమై నిర్విఘ్నముగ పనిచేయుచున్న యీ రోజులలో కూడ 100 కి 35 వంతుల భీమావ్యాపారము విదేశీకంపెనీలకు చెంచుచున్నదనిన, దీనికి బాధ్యులు ఎవరు? ఇందుకు ఏమికారణము? అనే విషయమును చర్చించి విదేశీకంపెనీలకు వ్యాపారం దక్కకుండా కొన్ని సూచనలు చేయుటకే యీ వ్యాసము వ్రాయబడుచున్నదని మనవి చేయుచున్నాను.

అసలు భీమాపద్ధతి ఆర్థిక శాస్త్రమునకు సంబంధించినది. ప్రజలలో పరస్పర సహకారము చేయునంధ. విద్యాగంధము గలవారు కొంచెము ప్రయత్నముచేసి బుద్ధిబలముపయోగించినగాని దీని తత్వము కొంతవరకైన తెలియదనవచ్చును. అందు మరణము సంభవించినగాని ఫలితము కనబడదు. భీమాచేసినది మొదలు పట్టారద్దు కాకుండ డబ్బుకట్టుచుండవలెను. అప్పటి కప్పుడు

సర్వోగర్భమువలె చేతిలో పడునదికాదు. ఏదో కొంత ధైర్య మవలంబించి డబ్బుకట్టుట కుపక్రమింపవలెను. ఇట్టితరీ ఈభీమారహస్యము సులభముగ అర్థముకాదని చెప్పకచెప్పుచున్నది.

భీమావ్యాపారమును గూర్చి చర్చించునప్పుడు దీనికి పుట్టిల్లయిన బ్రిటిష్ మున్నగు పాశ్చాత్యదేశములలోని భీమావ్యాపారము, ప్రచారములను గూర్చి కూడ ముచ్చటించుకొనుట చాల యువుసరమని తలచెదను

ఈభీమావ్యాపారము తొలుత ఇంగ్లాండు దేశమున 1721 సం॥రమున ప్రారంభించబడినది. వీరిని చూచి 1847 సం॥న భీమాపద్ధతి నేర్చుకొనిన అమెరికావారు నేడు నిఖల ప్రపంచమున కెల్ల భీమావ్యాపారమున ముందున యున్నారు. కనడా దేశీయులు 1846 సం॥రమున స్వంతముగ భీమాకంపెనీలను స్థాపించుకొనిరి. 1881 సం॥వరకు జపానువారికి భీమా అంగీకారము లేలియును. మన హిందూదేశమున 1847 సం॥న మొదటి భీమాకంపెనీ స్థాపించబడినది. ఇప్పుడు ప్రపంచమున అమెరికా ఇంగ్లాండు దేశములు భీమావ్యాపారమున అత్యున్నతదశలో నున్నవి. 1920 సం॥నాటి భీమావ్యాపారమునుబట్టి చూచినచో 920 లక్షల జనాభాగల అమెరికాదేశమున 27 వేల కోట్ల రూపాయల భీమా వ్యాపారమును, 450 లక్షల జనాభాగలిగిన బ్రిటను దేశమున 3308 కోట్ల రూపాయల భీమావ్యాపారమును, 72 లక్షల జనాభాగలిగిన కనడాదేశమున 1500 కోట్ల రూపాయల భీమావ్యాపారమును, 569 లక్షల ప్రజలుగలిగిన జపానుదేశమున 1000 కోట్ల రూపాయల భీమావ్యాపారమును అమలులో నున్నది. అప్పటికే 3100 లక్షలజనాభాగలిగిన భరతదేశమున 60 కోట్ల

రూపాయిల భీమావ్యాపారముమాత్రమే అమలులో నున్నది.

పై భీమా అంకెలను దేశముల జనాభానుబట్టి సగటున భాగించినచో అమెరికాలో తలకు 2400 రూపాయిలు, కనడాలో తలకు 1380 రూపాయిలు, గ్రేటుబ్రిటనులో తలకు 600 రూపాయిలు, ఇండియాదేశమున తలకు 2రూపాయిలుచొప్పున భీమావ్యాపారము అమలులో నున్నట్లు లెక్కలు చెప్పుచున్నవి. దీనిని బట్టి చూచిన భీమావ్యాపారమున భారత ఖండము ఎన్ని రెట్లు వెనుకబడియున్నదో సులభముగ తెలియుచున్నది. ఏదేశములోనైనను, ఏఉద్యమమైనను సామాన్య ప్రజలలోకూడ చక్కగ నాలుకొనినపుడే ఆ ఉద్యమము తేజోవంతమై అలరారుచుండును. 180 కంపెనీలు వెలసిన ఇప్పటికికూడ హిందూదేశము భీమావ్యాపారమున అఖల ప్రపంచమున వెనుకబడియున్నది. ప్రపంచములో భీమాయను ఆకాశమున అమెరికా ఇంగ్లండు దేశములు సూర్యచంద్రులవలె వెలుగుచున్నవి. వారి దేశమున అంత విరివిగా భీమావ్యాపారము జరుగుచున్నను పాశ్చాత్యులు మన దేశమున ఏజన్సీలనుపెట్టి భీమావ్యాపారమును సంపాదించి తద్వారా సాలుకు కొట్ల రూపాయిలను మన దేశమునుండి కొల్లగొట్టుచున్నారు. విదేశీ కంపెనీల వారికి భీమావ్యాపారము జరుగుటలో మన దేశీయ భీమాకంపెనీలవారిడదాసీనత చాలయున్నదని చెప్పకతప్పదు. దీనికితోడు మన దేశమున ప్రజలలోగల విద్యాశూన్యత తోడైనదని గూడ చెప్పవలెను.

పాశ్చాత్యదేశములలో నూటికి, 90 మంది చదువువచ్చినవారు గలరు. మనభరతవర్షము

ననో నూటికి 10 మంది మాత్రమే విద్యవచ్చినవారు గలరు. విద్యాగంధము కలిగినవారిలో కూడ విశేషమంది పట్టణవాసులై యున్నారు. భారతదేశమునగల 7 లక్షల పల్లెగామములలోగల ప్రజలలో విద్యాశూన్యత తాండవము చేయుచున్నది. ఈ విద్యాహీనత సశించుటకు ప్రభుత్వము నిర్బంధముగ విద్య నేర్పుకొను చట్టము నిర్మింపవలసియున్నది. గాన ఇంతలో మన దేశమున నిరక్షరత్వము సశించు సూచనలు లేవు.

ఇక భీమావ్యాపారమునకు సంబంధించి నంతవరకు 180 దేశీయ భీమా కంపెనీలవారు భీమాతత్వము ప్రజలలో వ్యాప్తి చెందుటకు ఏమైన ప్రయత్నించుచున్నారాయని విచారింపవలసియున్నది. పత్రికలలో ప్రకటనలు చేయుట తప్ప దేశీయభీమాకంపెనీలవారు చేయు భీమా ప్రచార మిసుమంతలేదు. ఇప్పటివరకు మన దేశీయ భీమాకంపెనీలకు జరిగిన, జరుగుచున్న భీమావ్యాపారము జీవితరథము నడపుకొనుటకై పనిచేయుచున్న ఏజంట్లవలననేయని నిస్సంశయముగ ఘంట కొట్టి చెప్పవచ్చును. నూటికి 90 మందివరకు చదువువచ్చిన ప్రజలు గల అమెరికా ఇంగ్లండు మున్నగు దేశములలోనే యీ నాటివరకు ఆదేశ భీమాకంపెనీలవారు స్వయముగా వార, పక్ష, మాన పత్రికలను స్థాపించియు, ప్రచారకలకు చక్కని తర్రీఫులను కళాశాలలో నొసంగి డిగ్రీలనొసంగి అట్టివారిచే ప్రచారములను గావించియూ, వివిధరకములైన భీమావ్యాపారరహస్యములు, లాభములు, ప్రజలకు భీమావలన కలుగుచున్న మేళ్లు తెలుపు పుస్తకములను ప్రకటించి చౌకధరల కందించియూ, తేలికభాషలో సామాన్యులకు కూడ తెలియులాగున ఎప్పటికప్పుడు కరపత్రికములను

ముద్రించి గామీగామములకు పంపించియు, క్లబ్బులను, గ్రంథాలయములను స్థాపించియు, తరచు పాటకచేరీలను జరిగించియు, ఆసు పతులను, టెన్నిస్, బాటుమెంటు మున్నగు సంస్థలను క్రీడావిహారములను నిర్మించియు, సామాన్యప్రజల నాకర్షించగల మాజకులాంతరు ప్రదర్శన ఉపన్యాసముల ద్వారాను, ఇంక ననేక విధములుగ విరివిగ భీమాప్రచారము చేయుచూ తమ భీమావ్యాపారమును అనుదినము అభివృద్ధి చేసుకొనుచూ, భీమాకంపెనీలవారు కొంత మొత్తమును ప్రత్యేకించి బీదప్రజలకు వివిధ రీతుల తోడ్పడుచున్నారు.

అమెరికా దేశమున భీమాకంపెనీలవారి వలన ప్రజలకు కలిగిన లాభములు వర్ణనాతీతము. అమెరికా భీమాకంపెనీలవారు తమధనమును తక్కువవడ్డీలకు రైతులకు ఋణమిచ్చి వారి బాధలను తొలగించుచున్నారు. బీదలకు కొద్దికొద్ది మొత్తములు అప్పుగానిచ్చి వారి గృహనిర్మాణములకు తోడ్పడుచున్నారు. అమెరికాదేశ ప్రజలలో 1906సం॥నాటికి నూటికి 17 మంది చొప్పుననూ, 1926 సం॥నాటికి నూటికి 49 మంది చొప్పుననూ, భీమాచేసికొనిరి. ఒక్క అమెరికాను జీవితభీమాకంపెనీలు 350 వరకున్నవి. మన భారతదేశీయ కంపెనీలవారు తమ జీవితమంతయు తమతమ కంపెనీలకు భీమావ్యాపారమును సంపాదించు ఏజంట్లకే అనేక అమానుష నిర్బంధముల నేర్పాటుచేసి, ఏవో సాకులతో వారికి చుక్కమీసనులనే ఎగబెట్టుచూ, గట్టిగా అడిగిన, ఏజన్సీలనే ఊడబీకుచున్నారు. ఇట్టి స్థితిలో పైన ఉడహరించినరీతిని పాశ్చాత్యులవలె ధనమును పెచ్చించి, మన దేశీయ భీమాకంపెనీలవారు పూనుకొని భీమాప్రచారమును సాగించెదరనుట చాల అనుమానమే అయి

ననూ అట్టి ఆవశ్యకతను బహిరంగముగ ప్రచారముచేయుట, కంపెనీలవారిని విమర్శించుచుండుట భీమాప్రచారకుల విధియని తలచుచున్నాను.

పాశ్చాత్య ప్రభుత్వములు భీమాశాస్త్ర విషయమున, కళాశాలలలో బోధించుచూ, అందులకై ప్రత్యేక “భీమాశాస్త్రపరీక్షలను” పెట్టి డిగ్రీల నొసంగి భీమాశాస్త్రమును ప్రోత్సహించుచూ, భీమావ్యాపారమునకు తోడ్పడుచున్నారు. మన భారతదేశమున 1912 సం॥న భీమాచట్టము చేయబడినది. మన దేశీయకంపెనీలనుంచి భారత ప్రభుత్వమువారు హామీగా ఒహున్వల్పవడ్డీలకు, కొట్ల ధనమును పుచ్చుకొనుచున్నారు. మన దేశవిశ్వభాషాపత్రికలలో ప్రభుత్వమువారు భీమాశాస్త్రమును ప్రవేశపెట్టలేదు సరిగదా భీమాప్రచారమున వారేమియు జోక్యము కలుగజేసుకొనుటలేదు. ఇందులకు కారణము తమ ఇంగ్లండుదేశ భీమాకంపెనీల వ్యాపారము భారతవర్షమున నశించు నేమోయని భీతి వారికుండవచ్చును.

ఏతావతా మన దేశమున భీమాప్రచార మభివృద్ధి కావలెనన్న దేశీయ భీమాకంపెనీల వారందరు ఏకీభవించి, సాలుకు కొంత మొత్తము భీమాప్రచారమునకు ప్రత్యేకించవలెను. ఆ మొత్తమును అఖిల భారత భీమాప్రచారి కేంద్రసంఘ మేర్పరచి వారి స్వాధీనమున యుంచవలెను.

అఖిల భారత సంఘమునకు భావలనుబట్టి రాష్ట్రములవారీగా ఉపసంఘములను ఏర్పాటు చేయవలెను. కేంద్ర సంఘమువారికి ఎప్పటికప్పుడు దేశీయ భీమాకంపెనీల భీమా వ్యాపారాభివృద్ధి, క్లెయిములు మొదలగు వివరములు

అన్ని కంపెనీలవారు పంపుచుండవలెను. వాటిని కేంద్ర ప్రచారక సంఘమువారు భాషలనుబట్టి ఏర్పరుపబడిన ఉప సంఘములవారికి, నివేదికలుగ తయారుచేసి పంపుచుండవలెను. రాష్ట్ర ప్రచార సంఘములవారు ఆవృత్తాంతములను దేశభాషలలో ముద్రించి, పల్లెలలో బస్తీలలో ప్రచారము జరుపుచుండవలెను. కేంద్ర సంఘమువారు భీమాశాస్త్రమునుగూర్చి నెలకు, రెండు నెలలకు చిన్ని పుస్తకములు ప్రకటించవలెను. వాటిలో శాస్త్రాత్మక దేశముల భీమా ప్రచారము, ఆ దేశ కంపెనీల వ్యాపారాభివృద్ధి ప్రచురించవలెను. భీమాశాస్త్ర నిపుణులచే భీమావాఙ్మయమును రచింపచేసి, గ్రంథములుగ తయారుచేసి ఉపసంఘములద్వారా పల్లెపల్లెలో భీమాప్రచారము జరిగించవలెను. ప్రతిఉపసంఘము (రాష్ట్రసంఘము) నకు కనీసము అనుభవనీయులైన ప్రచారకులు 20 మంది యైనను యుండవలెను. భీమాకంపెనీలవారును, కేంద్ర ప్రచార సంఘమువారును ప్రభుత్వమువారిని వత్తిడిచేసి అమెరికా, ఇంగ్లండు దేశములలోనలె, ప్రత్యేక భీమాశాస్త్ర పరీక్షలు పెట్టించుటకు ప్రయత్నింపవలెను. అంతవరకు కంపెనీలవారే అట్టి పరీక్షల నేర్పాటుచేసి, భీమాప్రచారకుల తయారుచేయవలెను. దేశీయకంపెనీలలోనే భీమాచేయవలసిన ఆవశ్యకత, విదేశికంపెనీలలో భీమాచేసినందున మన దేశీయులకు కలుగు నష్టమును తెలుపు ప్రచారము చేయించి, విదేశికంపెనీలవారు మన

దేశమునుండి తమకు పోవు భీమావ్యాపారము నరికట్టవలెను. దేశీయమైనా, విదేశీయమైనా భీమా ప్రచారప్రతికలకు కంపెనీలవారు, కేంద్ర, రాష్ట్ర ప్రచార సంఘములవారు ధనసహాయము చేయవలెను. ఈరీతిగా ప్రచారము జరుగుటకు ధనమే ముఖ్యము. భీమాశాస్త్ర కోవిదులు చాల మందిగలరు. ఇంత ప్రచారము జరుగుటకు దేశీయ కంపెనీలవారు ప్రతిసంవత్సరమును తమతమ కంపెనీలనుంచి సాలుకు వేయిరూపాయలు దీనికి ప్రత్యేకించి, కేంద్రసంఘ మేర్పరచి ప్రచారము సాగించుచో బహు శీఘ్ర కాలమున భరతవర్షమున భీమావ్యాపారము ఎంతయో అభివృద్ధి గాంచగలదు. విదేశికంపెనీల వ్యాపారము నరికట్టుటకు దేశీయకంపెనీలవారందరు నిరంతరకృషి చేయవలసియున్నది.

రాష్ట్ర ప్రచారమున కేర్పరుపబడిన ప్రచారకులు ఎప్పుడునూ పల్లెలలో సంచారముచేయుచు భీమాధంకాను కొట్టుచుండవలెను. ఇంతటి పనికి దేశీయ కంపెనీలవారు ఏకోస్తుఖులయి పూనుకొని కృషిచేయకపోయినచో మన దేశమున భీమాఉద్యమము బహు దీర్ఘ కాలమువరకు ఉన్నత స్థితికి రాదు; విదేశీ కంపెనీలవారు ఏదోవిధముగ తమ వ్యాపారమును సంపాదించుకొని పోగలరు. దేశీయ కంపెనీలవారు నాయీ సూచనలను కొంతవరకైనను అమలుజరుపుచో భీమావ్యాపార మభివృద్ధి గాంచగలదనే ఆశతో యీ వ్యాసమును ముగించుచున్నాను.



# భీమావ్యాపారం రాబట్టుకునే నిత్య సమస్య

(శ్రీయుత శనివారపు సుబ్బారావుగారు)

ఈ వ్యాపారమునకు నిత్యము పని చేస్తూనే ఉండాలి. ఇందుకు ఏజంట్లు అవసరం. ఆ ఏజంట్లచే పని సరిగా జరుగునట్లు బాడడానికి ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లను కంపెనీవారే నెలసరి జీతాలు బత్యాలు యిచ్చి ఏర్పాటుచేస్తారు. ఈ ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లు ఏజంట్లను ఉరకలమీద పరుగెత్తించడానికి యత్నిస్తూ వుంటారు. ఆలా పరుగెత్తించి హెచ్చువ్యాపారాన్ని కనబరచలేక పోతే కంపెనీవారు అట్టివారిని అసమర్థులంటారనే భయం, దానివల్ల తొలగిస్తారను మరో భయం. ఉరక లెత్తిన ఏజంట్లకు మాత్రం హెచ్చులాభా లుంటా యని చెప్పలేము. మహా యిస్తే ఏదో కొంత యెలవెన్ను యిస్తారు. అంతేగాని కమీషనులేట్లలో తేడాపాడాలు అంతగా వుండవు. ఈ ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లకు బదులుగా చీఫ్ ఏజంట్లుండడం కలదు. చీఫ్ ఏజంట్లు వల్ల మామూలు ఏజంట్లకు లాభంగా ఉండడానికి చాలా సావకాశా లున్నాయి. కాని యిందువల్ల కంపెనీకిన్ని చీఫ్ ఏజంట్ల క్రింద నున్న సబు ఏజంట్లకున్న సంబంధం వుండదు. చీఫ్ ఏజంట్లుమీదే కంపెనీ ఆధారపడి వుండాలి. చీఫ్ ఏజంట్లు మానుకుంటే ఆ చీఫ్ ఏజంట్లు క్రింద నున్న సబ్ ఏజంట్లంతా మానుకుంటారనే భయం కంపెనీలవారికి ఉండడం సహజం. అందువల్లనే కంపెనీలవారు ఇనస్పెక్టర్లకు ఆర్గనైజర్లకు నెలసరిజీతాలు యిచ్చివేయడమే యిప్పుడు హెచ్చుగా అమలులో ఉంటోంది. ఈ నెలసరిజీతాలు తీసుకునే ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లు సివిలుసర్వీసు (ఐ. సి. యస్.)లోనివంటి ఉద్యోగీయులువలె ఉంటారు. ఎందుచేతనంటారా? వీరు ఎంతసేపూ ఏజంట్లచే పనిచేయించాలనే ఆతురతతప్ప పోలనీ హోల్డర్లుయొక్క వయస్సునిర్ధారణలో గాని

వైముల పరిష్కారంలో గాని, పీమియములను మనిఆర్డర్లుగా గాక అందుబాటులోనిస్థలానికివచ్చి యిచ్చు ఏర్పాట్లకు తగిన సౌకర్యాలుగాని భీమా పట్టాలు ఉద్దులేకుండా నుండేటందుకు తగిన సౌకర్యాలలో పట్టదార్లకు తోడ్పడడంలో ఎవరు ఏవిధంగాను పనిచేయడంలేదని చెప్పసాహసించుటకు బూనుకున్నందుకు కినుకవహించడంన్న ఎవరైనా యిట్టిసౌకర్యాలుచేస్తుంటే ఆవివరాలు యీ పత్రికద్వారా తెలుపకోరుచున్నాను.

ప్రజలకు హెచ్చుగా నేపచేసి ఆ నేపద్వారా మెప్పుబడసి హెచ్చువ్యాపారాన్ని సంపాదించుటకీ యత్నించాలిగాని డాంబికమైన ప్రచురణాలవల్లను ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లచే ఏవో కల్లబొల్లికబుర్లు చెప్పించి ఏజంట్లను సంపాదించి ఆ ఏజంట్లద్వారా వ్యాపారాన్ని రాబట్టుటకు యత్నించడంలో పునాదిలేని ఇల్లువలె వుంటుందని గ్రహించేవోజులు వచ్చాయి.

ఏజంట్లలో చాలమందికి యీ వ్యాపారమందు జ్ఞానము తక్కువ. ఏవో కేసులను వెతుక్కునే ఏజంట్లకు యీ వ్యాపారముకు సంబంధించే విద్య ఎందుకనే నిరసన కంపెనీలవారికి ఉంది. ఈ వృత్తిలోనికి చేరేవారికైనా తాము ప్రవేశించే వృత్తిలోని అంశాలను గ్రహించాలనే కుతూహలం తక్కువ. ఈ వృత్తిలోనికి ప్రవేశించినవారు తప్పక యిందుకు సంబంధించిన విజ్ఞానాన్ని సంపాదిస్తే వారికిన్ని పట్టదార్లకున్న హెచ్చులాభం ఉంటుంది.

కంపెనీలవారు కేవలం పెట్టుబడిదార్లవలె గాక ప్రజాసేవకీ కంపెనీలు ఏర్పడినవని చెప్పుచు అట్టిసీతిలోనికి తెచ్చుటకు యత్నించుటలో కృషిచేయుటకు కూడ తగిన భీమా ఏర్పడునని గ్రహింతురుగాక!



(చెరుకువాడ నరసింహముగారు.)

ఏజంట్ల అధ్యాయము.

I

ఈమధ్య కొంతకాలంనుండి భీమాకంపెనీలు భీమావ్యాపారం మన దేశంలోకూడా వృద్ధి కావటం మిక్కిలి సంతోషదాయకం అనేక మంది విద్యావంతులైన యువకులు, ఈ భీమాయేజంట్లవృత్తి చాలా స్వతంత్రమైనదనినీ, ఎక్కువ లాభకరమైనదనినీ సమ్మతి, యేదో కంపెనీకో బేరమాడి, ఒక యేజంట్లగిరి సంపాదించుకొని, యెంతో పుత్రాహముతో తమ శక్తిసామర్థ్యాలను, పలుకుబడిని, స్నేహబాంధవ్యాలను, పూర్తిగా వినియోగించుకొని, ఎంతో కష్టపడి విరిగి తునక్కిలై పనిచేస్తున్నారు. నిర్వాహక పాఠశ్వము, బహుధనసంపాదనాపేక్ష సమృద్ధిగా దేశమునందు వ్యాపించియున్న సందర్భాలనెల్ల ఆధారంగా గొని, భీమాకంపెనీలవా రంపిరును ఛీఫ్ యేజంట్లు, అర్గనైజర్లు అనేపేరిట మాబోటి మధ్యదళారీల నేర్పాటుచేసి, వారిద్వారా యీ భీమాయేజంట్ల పటాలమును తయారుచేసి, తమ వ్యాపారసామ్రాజ్యాలను విరివిగా విస్తరింపజేసికొంటున్నారు. ఈ భీమాయేజంట్లకు మొదటి సంవత్సర ప్రీమియములమీద పెద్దపెద్ద కమిషన్ రేట్లు, అలవెన్సులున్నూ, దరిమిలా ప్రీమియములమీద వార్షికంలో పింఛనుగా అనుభవించదగిన చక్కని రెన్యుయల్ కమిషన్ రేట్లున్నూ, అరచేతిలో స్వర్ణంవలె చూపించి నోరూరేటట్లు ఆశపెట్టి, యెందరో యువకులను,

మర్యాదస్థులను యేజంట్లవృత్తిలోనికి తారుస్తున్నారు. భీమాయేజంట్లకు జరిగే దోహాలు, అన్యాయాలు, హింసలు తలుచుకుంటే గుండెలు బ్రద్దలైపోవును. కొత్తయేజంట్లకు ఇందలి మాయలు మర్కాలు పూహించుటకైనా శక్యం కాదు. పాతయేజంట్ల కవి అనుభవపూర్వకంగా తెలిసినా పూబిలో చిక్కిన లేడివలె బయటపడే మార్గం లేక ముందుకుపోయే దారి లేక, తమ గోడు వినే దిక్కులేక, తమ అవివేకాన్ని దురదృష్టాన్ని నిందించుకొంటూ, అందులోనే క్రుంగి కృశించిపోతున్నారు. పాతవారి అనుభవం కొత్తవారికి పునయోగపడటంలేదు. నిజానికి యీ భీమాయేజంట్లవృత్తివంటి పరాధీనమైనది, అవమానకరమైనది మరియొకటి పుండునని ఊహింపరాదు. ఇంతకంటే బానిసవృత్తి మేలుగానుండునంటే అతిశయోక్తి కాదు. చాలా భీమాకంపెనీలు తమ యేజంట్లను జీతభత్యములులేనితాబేదార్లుగా చూస్తున్నారు.

భీమాకంపెనీవారికి తమ యేజంట్లపై అనుగ్రహం తప్పినట్లయితే, యెప్పుడైనా గాని కారణం చెప్పకుండానే, అవిచారణగానే, అనుమానంమీదకూడా అతన్ని తీసివేయవచ్చును; వానిని దుష్టగణంలో జేర్చి యింకొక్కడను తలదాచుకునే నీడ లేకుండా చేస్తామనికూడా బెదిరిస్తూవుంటారు. వారిని ర్ణయంమీద అప్పీలులేదు.

ఏజంటుమీద నేరారోపణచేసే కంపెనీలధికారులే వానిని శిక్షించి తీర్పుచెప్పే న్యాయమూర్తులు. కంపెనీకి ఏజంటుకు మధ్యవచ్చే యేతగాదాలోను బీదవాడైన యేజంటుతో వాదిగానో ప్రతివాదిగానో వుండి మధ్యవర్తి పరిష్కారమున కియ్యకొనుట ధనాధ్యులైన కంపెనీలధికారుల ప్రతిష్ఠాగౌరవ హాంకారములకు భంగకరమని వారు సాధారణముగా భావించుదురు.

భీమాయేజంటునకు తన పట్టాదారుడు సామ్ము చెల్లించినంతకాలము రాదగిన రెన్యూయల్ కమీషను వానికి పూర్తిగా దక్కకుండా భీమాకంపెనీలు యెన్నో ప్రతిబంధకాలు సృష్టించి వాని కెంతో అన్యాయం చేస్తూన్నారు. అందు ముఖ్యమైన ప్రతిబంధకాలు మూడు. (1) ఇంకే భీమాకంపెనీకిని పనిచేయకూడదు. అనగా ఆ యేజంటు తన జీవితకాలంలో యేసందర్భము లోను, మరి యే భీమాకంపెనీకిని పనిచేయకూడ దనియర్థము. దీనికే Loyalty clause, లేక ప్రభు భక్తినియమమనిపేరు. (2) ఆ యేజంటు జీవితంలో అతని రెన్యూయల్ కమీషన్ ఆగిపోతుంది. ఈ షరతు ఏజెన్సీ కంట్రాక్టులో యెక్కడను స్పష్టముగా ఉదాహరింపబడియుండదు. కాని తక్కిన యేజెన్సీ షరతులన్నీ చదువుకుంటే యీ షరతు గర్భితంగా వాటిలోనే యిమిడి వుంటుంది. (3) భీమాయేజంటు రెన్యూయల్ కమీషన్ పొందుటకు ప్రతినవత్రసరము కనీసం ఐదు శేలరూపాయల శ్రోత్ర వ్యాపారమును ఆ కంపెనీకి సమకూరుస్తూ వుండవలెను. ఇది అనంత కాలమువరకు జరుగుతూ వుండవలసిన నియమము.

శ్రోత్రగా భీమాయేజంటుగా ప్రవేశించే వారికిని, ఉత్సాహంగా వ్యాపారం సాగిస్తూ కంపెనీవారి మెప్పుమన్ననలను పొందుతూ వుండే యేజంటుకును మొదటి ఐదారు సంవత్సరము

లలో, పైన వివరించిన రెన్యూయల్ కమీషన్ నిబంధనలు ఏమీ ప్రతిబంధకములుగాతోచవు. క్రమంగా శరీర పాటవము తగ్గినప్పుడు పాతరోగములు బైటపడునట్లు, యేజంటు శక్తిసామర్థ్యములు సన్నగిలినపుడు వీని కాశిచ్యము, అందలి అన్యాయము యేజంటునకు అనుభవవేద్యమగును. యేజంటునకు వచ్చే రెన్యూయల్ కమీషన్ 4% గాని 5% గాని పట్టాదారుడు చెల్లించే ప్రీమియంలోనే చేర్చబడివున్నది. పైన వివరించిన మూడు నియమాలు కేవలం యేజంటునకు సాంతంగా రెన్యూయల్ కమీషన్ గుటకదిగకండుటకు చేసిన ఉపాయములు.

పైన వివరించిన రెన్యూయల్ కమీషన్ నియమాలు కంపెనీలయొక్క శ్రేయోభివృద్ధుల కత్యవసరమని కంపెనీలపక్షమునుండి కొందరు వాదించుదురు. ఒక కంపెనీవారు మరియొక కంపెనీలో రీ-యిన్సూరెన్సు చేసే సందర్భములో యీ పై మూడు నియమాలతో నిమిత్తంలేకుండా రెన్యూయల్ కమీషను సాంతంగా ఆ కంపెనీలకు యిస్తూనేవుంటారు. అప్పుడీ పై వాదన యేమై పోవును? పర్యవేక్షకులుగాని దీర్ఘకాలమునకు గాని మేనేజింగేజెన్సీలు తీసికొన్నవారికిని, రిజప్టరు కంపెనీల పేరిట ఏజెన్సీలు తీసికొన్నవారికిని యీ పై మూడు నియమాలు పూర్తిగా వర్తిం చవు. అసలు భీమాయేజెన్సీని వృత్తిగా పెట్టుకొని కష్టపడి పనిచేసే సాధారణపు పేద యేజంటునకు మాత్రమే రెన్యూయల్ కమీషన్ విషయంలో సర్వవిధాల అన్యాయం జరుగుతున్నది.

#### (1) లాయల్టీ క్లాజు

భీమాయేజంటుమాత్రం యెట్టి సందర్భం లోను మహాపతిప్రతాపిరోమణియైన హిందూ భార్యవలె తా నొకమారు చేపట్టిన తన కంపెనీ



భర్తనే నేవిస్తూ, తన జీవయాత్రను పూర్తిగా డాపవలెను. సతీ అనమాయటాకలో చివరభాగమున పరిదర్శింపబడిన కుష్టుగోగిభార్యయైన పతివ్రతాకథ చూచినప్పుడు, భీమాయేజెంట్లప్రభుభక్తినియమం జ్ఞాపకం వస్తూవుంటుంది. బహుశా భీమాకంపెనీల నిర్మాతలు హిందూధర్మశాస్త్రములలోని యీ పతివ్రతాధర్మముల సనుకరించియే భీమాయేజెంట్లకూడా తమజన్మలో మరియొకకంపెనీవంక చూడకూడదనే పతిభక్తినియమాన్ని విధించిరికాబోలు. ఈ ఒక్క నియమంవల్ల భీమాకంపెనీలు నిర్భయంగా తమ యేజెంట్లకు యెంత అన్యాయం జేసినా, యెంత అవమానంచేసినా, ఎన్ని హింసలు కలిగించినా, యేమీ యిబ్బందిలేకుండా వారి వ్యాపారం నిరాఘాటంగా సాగిపోతున్నది. ఏజెన్సీ మరతులను, కమీషనులేట్లను కంపెనీవారు యేజెంట్ల అనుచుతితో నిమిత్తంలేకుండా, యెప్పుడైనను యధేచ్ఛగా మార్పు చేయవచ్చును. తనభర్త తన్నినా, కొట్టినా, తిట్టినా, యేహింస పెట్టినా, యేవగించుకొనక అకుంతితభక్తితో పతిసేవచేసినదే పతివ్రతాశిరోమణి అట్లాగే భీమాయేజెంట్లకూడా వుండవలెనని భీమాకంపెనీల వుద్దేశ్యము హిందూధర్మశాస్త్రప్రకారం భార్య తనకుపయోగకరంగా వున్నా, లేకపోయినా, ఆమెనుపోషించేభారం భర్తకు విధించారు. కాని అట్లు భీమాయేజెంట్లను చూడవలసిన భారంమాత్రం యేకంపెనీకి విధాయకంగా లేదు. భీమాయేజెంట్లకు కంపెనీపరిపాలనలో ప్రాతినిధ్యము కావలెనంటే “రోజుకూలీవలె అతనుచేసినవనికి ప్రతిఫలంగా కమీషను ఎప్పటికప్పుడు తీసుకునేవానికి పరిపాలనలో సంబంధమెందుకుండవలె” నని ప్రశ్నింతురు.

ఒక ధనాధ్యుడు యెన్ని భీమాకంపెనీలలోనైనా పేర్లుకొనుక్కుని, పరిమితమైన బాధ్యతతోను, అపరిమితములైన లాభప్రయోజనాధికారములతోను వాటికన్నీటికిని యేకకాలమున యజమానిగా నుండవచ్చును. అతనికి లాయల్టీక్లాజు లేదు.

మరియొక భాగ్యవంతుడు యేకకాలమున ఎన్ని భీమాకంపెనీలలోనైనా డైరెక్టరుగానుండి సిట్టింగ్ ఫీజులు ప్రయోగపుభత్యాలు వసూలు చేసుకుంటూ, వాని పరిపాలనా రహస్యాలన్నీ తెలిసికొంటూ, అన్యోన్యవిరుద్ధంలేకుండా సమబుద్ధితో ధర్మపాలన చేయగలడని లోక విశ్వాసము. ఇతనికి లాయల్టీక్లాజు అక్కరలేదు.

వేరొకపుణ్యశాలి యెన్ని భీమాకంపెనీలలోనైనా భీమాపట్టాలు తీసికొంటే అంతయెక్కువ భీమావ్యాపారాభిమానికీంద అన్నికంపెనీల వారు వానిని యెప్పుడూ పొగడుతూవుంటారు. ఆయనకేమీ పక్షపాతబుద్ధి ఆపాదించకూడదు. అందుచే లాయల్టీక్లాజు ఆయనకూ లేదు.

ఇంకొక హావలకారు యెన్ని భీమాకంపెనీలలోనైనా డిజెంచర్లుకొని వానికన్నీటికిని యేకకాలములో పెట్టుబడిదారుగ నుంటే తప్పలేదు. అతనికి లాయల్టీక్లాజు లేదు.

వేరొక్క ధర్మమూర్తియైన డాక్టరుమహాశయుడు హామీగావచ్చే తనవైద్యపరీక్షారును మును వసూలుచేసికొంటూ యెన్ని భీమాకంపెనీలలో యేకకాలమున డాక్టరుగా పనిచేస్తూ వున్నా తప్పలేకపోవుటయే కాకుండా అది ఆతని ప్రజ్ఞావిశేషమునకు నిదర్శనముగా భావించబడుచున్నది. అతని కీలాయల్టీక్లాజుతో నిమిత్తంలేదు.

మరియొక సంపన్నుడైన మహాశయుడు తనకు భీమాసిద్ధాంతములమీద గాని, భీమాకంపెనీల



మీదగాని యీషణ్యత్యం విశ్వాసం లేక పోయినను, శేవలం లాభసాటిబేరమునకున్నూ, అధికారనిర్వహణంకొరకున్నూ యెన్ని భీమా కంపెనీలకైనా యెన్ని సంవత్సరాలైనా పారం పర్యవక్తులతో డైరెక్టరుగా నుండవచ్చును. ఆయనను తాను డైరెక్టరుగానున్న కంపెనీలో నైనా మచ్చునకైనా భీమా చేయలేదేమని ప్రశ్నించగూడదు. ఆ ప్రశ్న కాయన జవాబు చెప్ప వలసిన పనిలేదు. ఆయన శ్రేణి లాయర్లీక్లాజు లేదు. ఇట్టిపుణ్యాత్ము లెందరో భీమాకంపెనీలకు యిప్పుడు పరిపాలకులుగా నున్నారు. అట్టివారి పూజ్య నామములు కంపెనీ డైరెక్టర్స్ లిస్టులో చేర్చుటచేతనే కంపెనీలన్నియు చరితార్థత నొందుచున్న పని వారి నమ్మకము. వీరందరు ధర్మ స్వయాపులైన పురుషపుంగవులు, ధనాధ్యులు, శాస్త్రజ్ఞానసంపన్నులు, సుప్రసిద్ధులు, ప్రజా విశ్వాసపాత్రులు. వీరి స్వాతంత్ర్యము నెవ్వరు ప్రశ్నించగూడదు.

ఇంక భీమాయేజెంట్, ఆజన్మదాస్యమున కును కొన్ని సందర్భాల్లో వంశపారంపర్యదాస్య మునకు గూడ అంగీకరించిన కడుపుకక్కుర్తి బానిస. వానిని అష్టదిగ్బంధములతో జీవితాంతమువరకు బంధించియుంచకపోతే పాపము భీమాకంపెనీలకు యెంతో విదోహం కలుగుతుంది.

ఏజంట్ల అధ్యాయము

II

కంపెనీ ప్రాస్పెక్టుసులు, కాఫీ దరిఖాస్తు ఫారాలు, కంపెనీ ప్రతాపాధికృతలను గూర్చిన ప్రకటనకాగితాలు చేత బుచ్చుకొని, పూహత తన స్వంతఖర్చులతో సంచారం చేస్తూ, కంపెనీ పేరు ప్రతిష్ఠలను, దాని పరిపాలకుల కీర్తి

దక్షతలను ప్రకటిస్తూ యాచనావృత్తికంటే హీనంగా చూడబడే భీమావ్యాపారాన్ని సమ కూర్చుటకై అనుమతి యొసంగబడినవాడే భీమాయేజెంట్లు. ఈ భీమాయేజెంట్లు కంపెనీతరపున అడ్వాన్సులు వగైరా శ్రేణి వసూలు చేయ కూడదు. ఆతనికచ్చే ఏబాపతు వసూళ్లకును కంపెనీవా శ్రేణి బాధ్యులు కారని స్పష్టంగా ప్రకటిస్తూ వుంటారు. ఏజంట్లనశ్రేణి వా అడ్వాన్సు యిస్తే నఖశిఖపర్యంతం తాకట్టు పెట్టుకొని మనిషిహామీని, ఆస్తిహామీని సరిగాచూచు కొని మరీ యిస్తూవుంటారు.

ఒక దరిఖాస్తుదారుడు వైద్యపరీక్ష చేయించుకొని మొదటి వాయిదా సామ్మను కట్టక పోయినట్లయితే కంపెనీవారికి ఆ సందర్భమున అయ్యే వైద్యపరీక్షఖర్చులు వగైరా ప్రారంభ వ్యయములన్నీ ఆవశ్యకం భరించవలెను. భీమా దరిఖాస్తుదారుడు యిచ్చే ప్రీమియం అడ్వాన్సు వగైరాలు యేజెంట్ తనచేత్తో ముట్టుకోకుండా ప్రార్థించేతనే సరాసరి కంపెనీకి పంపించేటట్లు చూచే బాధ్యతమాత్రం యేజెంట్లుది. ఆపై కంపంపుటకు కావలసిన మనియార్డరుఖర్చులు వగైరాలు కంపెనీ యెన్నడునూ భరించదు. భీమా దరిఖాస్తుదారు తా మనలు భీమా చేయటమే యేజెంట్లతలపుండు కడిగి రక్షించటానికిన్నీ, వానికుటుంబాన్ని ప్రధర్మించటానికిన్నీ మాత్రమే అని తరుచుగా విశ్వసిస్తూ వుంటారు. కాబట్టి, ఆమనియార్డరుఖర్చులు భరించటం తమకును అవసరంలే దనుకుంటారు. అందుచే తరుచుగా ఆఖర్చులు కూడా యేజెంట్లకు చేతిచమురుభాగ సతమే. అనగా యేజెంట్లు కంపెనీవారిచే నిషేధింపబడిన కార్యము చేయనందుకు శిక్షింపబడు చున్నాడన్నమాట.

భీమాదరభాస్తు దారుని డాక్టరు వైద్యవరీక్ష చేయనపుడు ఏజెంటు దగ్గర హాజరుగా నుండ కూడదు. డాక్టరు వైద్యవరీక్ష చేసినదిపోర్టును ఏజెంటుకంటబడకుండా అతిరహస్యంగా యెకా యెకి కంపెనీకి పంపించవలెను. అందులోని వ్రాత లేమియు ఏజెంటునకు తెలియకూడదు. తన కంపెనీవారు తనసాటి పొరుగుఏజెంటున కిచ్చే కమిషన్ రేటు వరతు లేమొకూడా వానికి తెలియకూడదు. కంపెనీలోనున్న తనకమిషన్ కాతాలెక్కలనుకూడా తానుస్వయంగా చూచు కొనుట కధికారం లేదు. కంపెనీవారు పంపే సకళ్ళతోనే తృప్తిపొందియుండవలెను ఇవియే భీమాయేజెంటుస్వాధీనములోనుండు కంపెనీ యొక్క రహస్యమర్కాలు, బాధ్యతాధికార ములు. వీనిని బట్టి కంపెనీకి యేజెంటుపై గల నమ్మకము, గౌరవము, కొలవవచ్చును. అందు చేతనే సాపం! భీమాయేజెంటు యావజీవ రాజ భక్తిప్రమాణమునకు బద్ధుడై తన మొదకు తగి లించుకొన్న యీ పురితామను కంపెనీవారి చేతిలో పెట్టి, దినదినగండం నూరేళ్ళాయుస్సుగా జీవయాత్ర గడపవలసి యున్నది. రాజప్రతినిధి యైన మన ఇండియా వైస్రాయిగారి రాజ భక్తిప్రమాణం ఆయన పుష్కలకాలం వరకు మాత్రమే వర్తిస్తుంది. భీమాకంపెనీ ప్రతినిధి యైన భీమాఏజెంటుయొక్క రాజభక్తిప్రమాణం అతని జీవితాంతమువరకే కాకుండా కొన్ని సందర్భాల్లో అతని వారసులజీవితంలో కూడా అమలుజరుగవలసి వుంటుంది.

ఈ గండకత్తెరవంటి రాజభక్తినిర్బంధం లేకుండా తమ న్యాయగౌరవాదరణవర్తనల చేతనే యేజెంటు భక్తివిశ్వాసన్నేహములను తాము నిలుపుకొనజాలమనికంపెనీలకు భయము. తన కంపెనీవలన తన కంత అన్యాయం, అవ

మానం, సంభవించినా యేసందర్భంలోను తానా కంపెనీసంబంధం వదలుకోగలవాడను కాననే ప్రమాణమునకు బద్ధుడై వాని నన్నిటిని భరించ వలసినదే. నోరెత్తితే కంపెనీవారు అవిధేయత క్రింద తన యేజెన్సీ తీసిపారేస్తారు. ఎన్నార్ల నుంచో కష్టపడి సంపాదించుకొన్న తన రెన్యుయల్ కమిషన్ యెగిరిపోతుందని భయము.

సాపం! అమాయకపుఏజెంటు. తా నెంత కాలం ఒక కంపెనీలో యెంత భక్తివిశ్వాసాలతో పనిచేసినా, యెప్పుడో ఒకప్పుడు న్యాయంగా సుమారు 20 సంవత్సరాలు కష్టపడి పని చేసిన ప్రతి ఏజెంటూ కనీసం రు 2625 లకు తక్కువలేని తన రెన్యుయల్ కమిషను కంపెనీ వారికి కన్నీళ్ళతో ధారాదత్తంచేసి పోక తప్ప దను సంగతి వానికి ప్రారంభంలో తెలియదు. ఇట్టి స్థితి సాలీనా యివ్వవలసిన రు 5000 ల కనీ సపు క్రొత్త వ్యాపారనియమంవల్ల యెట్లు సంభ వించునో యీక్రిందిలెక్కలవలన విశదం కా గలదు.

తన రెన్యుయల్ కమిషన్ పొందుటకు ప్రతి ఏజెంటు యేటూ కొంత కనీసపు క్రొత్తవ్యా పారం తన కంపెనీకి తిరుపతి వేంకటేశ్వరస్వామి మొక్కుబడిదక్షిణగా సమర్పిస్తూ వుండవలెను. ఇది అనంతకాలమువరకు జరుగుతూ వుండవల సిన నియమం. ఈ కనీసవ్యాపారమొత్తం ఆయా కంపెనీల దర్జానుబట్టియూ, బెట్టునరిని బట్టియు, వేరువేరుగా వుంటుంది. అభీమానాశ్రయములు గల యేజెంటునుబట్టియు, కంపెనీల వ్యాపారావ సరపు కక్కుర్తిని బట్టియు కూడా మారుతూ వుంటుంది. అది యేజెంటుకు రెన్యుయల్ కమి షన్ యెట్లుగైనా యెగబెట్టుటకు కల్పించిన మాయోపాయమేకాని దానికో శాస్త్రం, నియ మము, హద్దూపద్దూ యొక్కడా లేదు. కొన్ని

కంపెనీలలో నెలజతం పుచ్చుకొనే సెక్యూరిటీ జనరల్ మేనేజరు, ఆఫీసు మేనేజరు, యితరగుమాస్తాలు మొదలైన ఆఫీసు ఉద్యోగులు తమ తీరు బడికాలంలో యేజెంటుగా కూడా పనిచేస్తూ వారి మొదటి సంవత్సరపు కమీషనుకుగాని రెన్యూయల్ కమీషనుకుగాని యేమీ కనీస వ్యాపార నియమం లేకుండా మినహాయింపులు వ్రాయించుకొని శాశ్వత జరాయిటీ కవులుగా అనుభవిస్తున్నారు అట్టి ఆఫీసు ఉద్యోగి యేజెంటు తన జీవితమును ఒక్కటే తన పేరిటి యేజెన్సీలో రు 500 లకు భీమా చేసికొన్నప్పటికీ అతనికి శాశ్వతంగా రెన్యూయల్ కమీషన్ కూడా ముదరా రావలసినదేకదా!

ఈ కనీసపు వ్యాపార నియమము సాధారణంగా రు 5,000 లుండును. కొన్ని కంపెనీలలో రు 10,000 లు, 7,500 లు కూడా ఉన్నది. సన్ లైఫ్ మొదలైన కొన్ని పెద్ద పెద్ద విదేశీకంపెనీలవారు యీ కనీసవ్యాపార మొత్తమును 40, 30, 25 వేలవరకుకూడా ఏర్పరచి జెట్టుసరిగా అమలు జరుపుకుంటున్నారని విన్నాను.

సామాన్యంగా యెంత వ్యాపారంచేసే యేజెంటునైనా యేరేటుకమీషన్ యిచ్చినా వానికి మొదటి సంవత్సరపు కమీషన్లో యెక్కువ లాభం మిగిలి ఐశ్వర్యవంతు డగుటకు వీలుండు ననుట కలలో వార్త. ఈసంగతి ఏజెంటుసోదరు లందరికిని అనుభవవేద్యమే. ఇంక వాని ఆశంతా రెన్యూయల్ కమీషన్మీదనే వుండును. కాని, ఆకాస్తా వానికి దక్కకుండా యెన్నో మెలికలు సృష్టించి వుంచారు.

పైకి స్వల్పంగా కనిపించే యీ కనీసపు వ్యాపారనియమంవల్ల ప్రతి ఏజెంటు న్యాయంగా తనకు లభించవలసిన రెన్యూయల్ కమీషను ఏటా కొంతగా వృద్ధిచేస్తూ పాపసంచితంవలె

కంపెనీలో కలుపుతూ వుంటాడు. అందుచే ఒక సామాన్యపు ఏజెంటు ఒకకంపెనీలో యెంతదీర్ఘ కాలం పనిచేస్తే అంత ఎక్కువనష్టం పొందక తప్పదు. అంటే, మరణించేతగాని, మానుకొనుట చేతగాని, కంపెనీ ఆగిపోవడంత గాని, ఒక సామాన్యపు ఏజెంటునకు కంపెనీతో గల సంబంధం యెంతదీర్ఘకాలం తెగిపోతే అతనికంత లాభమున్నూ, ఎంత దీర్ఘకాలముంటే అంత నష్టమున్నూ, రెన్యూయల్ కమీషన్ రూపమున యీ కనీసపు వ్యాపారనియమమువల్ల కలుగుతుందనే సంగతి యీక్రింద వివరిస్తున్నాము.

రు 5,000 ల భీమా మొత్తమునకు సుమారు సాలీనా ప్రీమియం రు 250 లుండును. దానిమీద ఆ ఏజెంటునకు మొదటి సంవత్సరపు కమీషను ఏదో రేటుప్రకారం వస్తుంది. ఆవిషయంలో యేమీ తగాదాలేదు. కాని రెండవసంవత్సరము నుండి నగటున సుమారు యిరవై సంవత్సరములవరకూ ఆ వ్యాపారంమీద ఆ యేజెంటునకు 5% చొ॥ రెన్యూయల్ కమీషను రావలసి యుండును. అసగా ప్రతిసంవత్సరం యిచ్చే రు 5,000 ల కనీస వ్యాపారంమీద రు  $12\frac{1}{2} \times 20 =$  రు 250 లు రెన్యూయల్ కమీషను ఆమరు సటి సంవత్సరమునుండి యిరువది సంవత్సరాల్లో ఆ యేజెంటునకు చెందవలెను.

ఈ లెక్కప్రకారం 1935 వ సంవత్సరాంతమునకు రు 60000ల వ్యాపారం చేసిన ఒక ఏజెంటున కెంతనష్టము వస్తుందో చూద్దాము.

అతను భక్తివిశ్వాసాలతో కష్టపడి పనిచేస్తూ, కంపెనీవారి అనుగ్రహాన్ని పోగొట్టుకొనకుండా, 20సంవత్సరములు హామీగా జీవించి యుండి ప్రతిసంవత్సరం తప్పకుండా రు 5000ల కనీసపు వ్యాపారం మాత్రమే చేస్తూ, 1935 సంవత్సరాంతమునకు తాను సమకూర్చిన వ్యాపారం

మీది రెన్యూయల్ కమిషన్ పూర్తిగా యీ యిరవై సంవత్సరములు అనుభవించి, 1956 సం వత్సరంనుండి ఏదో కారణంచేత కంపెనీ సంబంధం వదులుకొనుట సంభవించిం దనుకోండి

అప్పటి కతను వదులుకోవలసియుండే రెన్యూ యల్ కమిషన్ మొత్తం యీ కనీసవ్యాపార మొత్తాలమీద సమకూడిన బాపతు యెంత వుం టుందో చూడండి.

ఈ రు60,000 ల వ్యాపారంలోనూ, రద్దు పట్టాలు, సరెండర్లు, దామాషాపట్టాలు, మరణం వసూళ్లు మొదలైనవానికింద మూడవవంతు రు20,000 సాధారణంగా తీసివేయవచ్చును. మిగిలిన రు 40,000 లు 20 సంవత్సరములవరకు నిశీరంగా నిల్చే వ్యాపారమనుకొందాము. దానిమీద సాలీ నాప్రీమియం రు 2000 లుండును. 5% చొ॥ ఆ ఏజెంటులకు రు 100 లు సాలీనా రెన్యూయల్ కమిషన్ 20 సంవత్సరములవరకు రాదగిన దను కొందాము.

ఏటేటా యిచ్చే రు 5000 ల కనీసవ్యాపారం మీదను 20 సం॥ల తరువాత వచ్చే రె. క. సప్లం మొత్తం:—

యే సంవత్స రంతాలాకు కనీసవ్యా పారం	యేజంటుకు దానిపై రెన్యూయల్ ఎన్ని సంవత్సరములు దక్కును.	1956 సంవత్సరం నుండి కంపెనీలో కలసిపోయే రెన్యూ యల్ కమిషన్.
		రు                      రు
1936	19	12½ × 1 = 12-8
1937	18	„ × 2 = 25-0
1938	17	„ × 3 = 37-8
1939	16	„ × 4 = 50-0
1940	15	„ × 5 = 62-8
1941	14	„ × 6 = 75-0
1942	13	„ × 7 = 87-8
1943	12	„ × 8 = 100-0
1944	11	„ × 9 = 112-8
1945	10	„ × 10 = 125-0
1946	9	„ × 11 = 137-8
1947	8	„ × 12 = 150-0
1948	7	„ × 13 = 162-8
1949	6	„ × 14 = 175-0
1950	5	„ × 15 = 187-8
1951	4	„ × 16 = 200-0
1952	3	„ × 17 = 212-8
1953	2	„ × 18 = 225-0
1954	1	„ × 19 = 237-8
	—	„ × 20 = 250-0

వెరళి రు 2625 లు

ఏజంటుకు కంపెనీలో సంబంధం యెప్పుడు వదలిపోతే యెంత రెన్యూయల్ కమిషన్ వానికి నష్టమో చూడండి:—

కంపెనీలో సంబంధం వదలిపోయే సం॥	చాతవ్యాపారం తా॥ రె. క.	ఏటా యిచ్చే కనీస వ్యాపారం తా॥ రె. క. నష్టం	కంపెనీలో కలిసిపోయే రె. క. నష్టం మొత్తం.
1936 సం॥ అయితే	రు 2000 లు	—	రు 2000-0-0 లు
1937	1900	$12\frac{1}{2} \times 20 = 250-0-0$	2150-0-0
1938	1800	$11 \times 19 = 217-8-0$	2287-8-0
1939	1700	$10 \times 18 = 180-0-0$	2412-8-0
1940	1600	$9 \times 17 = 153-0-0$	2525-0-0
1941	1500	$8 \times 16 = 128-0-0$	2625-0-0
1942	1400	$7 \times 15 = 105-0-0$	2712-8-0
1943	1300	$6 \times 14 = 84-0-0$	2787-8-0
1944	1200	$5 \times 13 = 65-0-0$	2850-0-0
1945	1100	$4 \times 12 = 48-0-0$	2900-0-0
1946	1000	$3 \times 11 = 33-0-0$	2937-8-0
1947	900	$2 \times 10 = 20-0-0$	2962-8-0
1948	800	$1 \times 9 = 9-0-0$	2975-0-0
1949	700	$0 \times 8 = 0-0-0$	2975-0-0
1950	600	$0 \times 7 = 0-0-0$	2962-8-0
1951	500	$0 \times 6 = 0-0-0$	2937-8-0
1952	400	$0 \times 5 = 0-0-0$	2900-0-0
1953	300	$0 \times 4 = 0-0-0$	2850-0-0
1954	200	$0 \times 3 = 0-0-0$	2787-8-0
1955	100	$0 \times 2 = 0-0-0$	2712-8-0
1956	—	$0 \times 1 = 0-0-0$	2625-0-0

ఈపైన వివరించిన లెక్కలంతా సాలీనా రు 100లు రె. క. రాదగినయేజంటునకు 20 సం॥లు పూర్తిగా జీవించివుండి కనీసవ్యాపారం మాత్రమే యిస్తూవుంటే వచ్చేనష్టం, యెంత చిన్నయేజంటైనా 20 సం॥లు పనిచేస్తే యీ రు 2625 ల కనీసనష్టమును పొందక తప్పదు. మొదటి సంవత్సరాలలో పేదఏజంటు కనీసవ్యాపారంమాత్రమే యిచ్చి ఆకాస్త రె. క. తోను

తృప్తిపొంది వుండజాలదు. తనకడుపుకక్కుర్తి కోసమే చేతనై నంత యెక్కువవ్యాపారమును సాగినన్నాళ్లు విరివిగానే చేస్తాడు. ఈ రహస్యం కంపెనీలకు బాగా తెలియును. అది అంతా లెక్క జూచుకుంటే ఏజంటు తుదకు పొందే రె. క. తాలూకు నష్టం మొత్తం యింకా యెక్కువగా నుండును. ఈపైన వివరించిన లెక్కప్రకారం ప్రతిఏజెంటుసోదరుడును తా నంతకాలం యెంత

వ్యాపారం యివ్వగలడో తన వీలును శక్తిని బట్టి అంచనా వేసికొని తనకంపెనీ నియమాల ప్రకారం లెక్కజూచుకొని అంత్యకాలమునకు తాను పొందవలసిన సప్తమెంత వుండునో ఉజ్జాయింపుగ యిప్పుడే తెలిసికొనివుంటే వార్ధక్యంలో ఆశాభంగం పొందకుండాను తన కంపెనీని తలుచుకొని ఉసూరుమనకుండాను జీవయాత్ర గడపవచ్చునని యీ హెచ్చరికను మనవి జేస్తున్నాను. ఈ మధ్యకాలంలో మానుకొనునట్టియు, మరణించు నట్టియు, తీసివేయబడునట్టియు ఏజెంట్ల లెక్కలుకూడా మనసులో నుంచుకొనవలెను.

## భీమా యేజెంట్లకు విజ్ఞప్తి

మనదేశంలో ప్రస్తుతం పనిజేయుచున్న భీమాకంపెనీలన్నియు దాదాపుగా కుడియెడమ భేదములో యేజెంట్లకు అన్యాయమైనట్టియు, అవమానకరమైనట్టియు పరతులతో యేజిన్సీ కంట్రాక్టులను వ్రాయించు కొనుచున్నారు. గతానుగతికంగాను, ఈ వ్యాపారానుభవంలేని కారణంచేతను, ముందు రాబోవు చిక్కుల నూహించుకొనలేకను అమాయకులైన ఏజెంట్లు సోదరు లనేకమంది యీ ఏజిన్సీ కంట్రాక్టు వలలో చిక్కుపడి గిజిగిజ తన్నుకుంటూ హింసింపబడుటయు తటస్థించుచున్నది. ఈసందర్భమున యేజెంట్లపక్షమునుండి సాధ్యమైనంతవరకు అన్ని కంపెనీల తాలూకు యేజిన్సీ పరతులలోని మాయలు, మర్గాలు, మెలికలు, తిరుగుబట్టి, అంతరాధాలు స్వైర్యగమాటంగా యీ పత్రికాముఖమున చర్చింపదలచినాను కాబట్టి ఏజెంట్లుసోదరులందరును దయచేసి తమతమ కంపెనీల ఏజిన్సీపరతులను, నేతిబీరకాయవంటి ప్రత్యేకప్రయోజనసదుపాయాలను ఈక్రింది

నా చిరునామాకు పంపించగోరుతాను. ఆఏజెంట్ల పేర్లు అతిరహస్యముగా నుంచబడును. కంపెనీల పేరుగాని ఏజెంట్లపేర్లుగాని ఉదాహరించకుండా కేవలం ఏజెన్సీపరతులలోని గణదోషములు మాత్రం విమర్శించబడును. ఈ విషయాలను గూర్చి సమాధాన మీయగోరువారు పత్రికాముఖముననే తమ పేరుతో ప్రత్యుత్తరములు వ్రాయు పార్థిస.

మరియు భీమాపట్టాపరతులలోని తిరుగుబట్టి మూలంగా పట్టాదార్లకు గలుగుచున్న అక్రమ నష్టములనుగూర్చియు ముందు క్రమంగా వ్రాస్తాను. భీమాఏజెన్సీ వృత్తియొక్క క్షేమాభివృద్ధిలకై నేను సంకల్పించిన కార్యమునకు ఏజెంట్లుసోదరులందరును తోడ్పడుదురని విశ్వసిస్తున్నాను.

చెరుకువాడ వేంకటనరసింహము,

భీమాయేజెంట్లు, మచిలీపట్నము.

III

## క్వార్టర్ల ప్రీమియములు

క్వార్టర్ల ప్రీమియము లనగా, పట్టాదారుడు చెల్లించవలసిన సంవత్సరపువాయిదా మొత్తమును నాలుగుభాగములుగా చేసి మూడునెలల కొకసారి చెల్లించే వాయిదాపద్ధతినే క్వార్టర్ల ప్రీమియము లంటారు. అదేవిధంగా ప్రతినెలా చెల్లించే పద్ధతికి నెలసరివాయిదా లంటారు. 25 సం॥ రముల వయస్సుగల పెద్దమనిషి రు 500 లకు 30 సం॥ రముల వాయిదాతో భీమాచేసిన యెడల, అతని సాలీనా ప్రీమియము సుమారు రు 16 లుండును. నెలసరి వాయిదా ప్రకారం అయితే నెల 1 కి రు 1-4-0 చొప్పుననూ, క్వార్టర్ల వాయిదాలయితే రు 4-0-0 ల చొప్పు

ననూ అతను ప్రీమియములు చెల్లించవలసియుండును. అతనిని వైద్యపరీక్ష వైద్యులు చేయించి, అతనికి పట్టా జారీచేయుటకు రు 5,7 లు అయిదు వందల రూపాయలపట్టాలమీదను, వేయి రూపాయలు, అంతకు మించినపట్టాలమీద రు 13-8-0 చొప్పుననూ సాధారణంగా కంపెనీ వారికి ప్రారంభఖర్చులు తగులుచుండును. అందుచే దరఖాస్తుదారునివద్దనుండి సరిగ్గా మొదటి క్వార్టర్ల వాయిదా మొత్తము రు 4 లు మాత్రమే వసూలుచేసినయెడల, దరిమిలా వాయిదాలు వసూలు గాకుండా ఆ పట్టా రద్దయిపోతే, కంపెనీ వారికి ఆ పట్టామూలంగా వసూలైన సొమ్ము కంటే యెక్కువసొమ్ము దండుగ తగులుచుండును. అట్టి సందర్భంలో ఏజెంట్లకు కమిషను గూడ యిస్తే కంపెనీకి మరీ నష్టము గలుగును. కాబట్టి మొదటి క్వార్టర్ల ప్రీమియము మాత్రమే వసూలయిన పట్టాలమీద కనీసం రెండవ క్వార్టర్ల ప్రీమియంగాడ వసూలయ్యేవరకు ఏజెంట్ల కేమీ కమిషన్ నివ్వబడ దనే నియమం పూర్వమెప్పుడో చేశారు. తరువాత, సరిగ్గా క్వార్టర్ల ప్రీమియంతోనే పట్టా జారీచేసిన పిదప వెంటనే పట్టా రద్దయిపోతే, కురదలాపడిన ప్రారంభవ్యయములను ఏజెంట్లదగ్గర వసూలు జేయటానికి డైరెక్టులేక, ఏసందర్భములోను అట్టి నష్టము కంపెనీకి తగులకుండుటకై క్వార్టర్ల వాయిదాగాని రు 500ల పట్టాల మీద రు 10 లును, రు 1000 ల పట్టాల మీద రు 15 లును మొదటి వాయిదా కనీసపు ప్రీమియం మొత్తములుగా వసూలు కావలెనని కంపెనీలు నియమం చేశారు. అందుచే రెండవ క్వార్టర్ల వాయిదా కట్టకుండా ఆ పట్టా రద్దయిపోయినా కంపెనీల కేమీ నష్టం వుండదు కాని, ఈ ప్రకారం కనీసపు మొదటి వాయిదా మొత్తములు దరఖాస్తుదారునివద్ద వసూలుచేసికొంటున్నా, ఏజెంట్లు కమిషన్ మాత్రం రెండవ క్వార్టర్ల ప్రీమియము వసూలయ్యేవరకు యెగబెట్టే మాత్రం అట్లాగే వుండి చాల కంపెనీలు పూర్తిగా ఎగబెట్టుచున్నారు. కొన్ని కంపెనీలు, పూర్తికేటు కమిషన్ యివ్వకుండా యేవ్వల్పమోయిచ్చి కళ్లనీళ్లుతుడుస్తున్నారు. మరికొన్ని కంపెనీలు మాత్రం క్వార్టర్ల నెల పరివాయిదాలకు ఒకకనీస మొత్తము నిర్ణయించి పూర్తికేటు కమిషన్ యిస్తున్నారు. చాలకంపెనీలు నిరంకుశంగా క్వార్టర్ల వాయిదా మొత్తం రు 2000 లయినను, నెలసరి వాయిదా మొత్తం రు 200 లయినను 6 మాసముల ప్రీమియం కంపెనీకి చేలేవరకు, యేసందర్భంలోను కంపెనీ కేమీ నష్టం లేకపోయినా, యేజెంట్ల కమిషన్ సున్నా చుట్టట మాత్రం మా కాచార మని (our working practice) సమాధానం చెబుతున్నారు. 6 మాసముల ప్రీమియం వసూలు కాకుండా యేజెంట్లకు పూర్తి కమిషన్ ఇస్తే కంపెనీలకు నష్టమంటారు. ఎట్లాగో లెక్కచెప్పమంటే, గుడ్లువచ్చి పిల్లను వెక్కిరించినట్లు మీరు మమ్ము లెక్కచెప్పమంటారా? అని అవిధేయతకింద యేజెన్సీ లాగిచారవేస్తామని కన్నెరిచేస్తారు. రెన్యుయల్ కమిషన్ పోతుందని ఏజెంట్లు లోలోన పిసుకొని దిగమింగుతాడు.

ఇందులో యింకోచిత్రం చూచారా? కొన్ని కంపెనీలలో సెక్రటరీగాని జనరల్ మేనేజరుగాని కంపెనీవారు జారీచేసినపట్టాలమీద పట్టా మొత్తం వేయి 1 కి రు 2 ల చొ॥ నను, మేనేజింగు డైరెక్టరుకు వసూలయిన ప్రీమియంమీద నూటికి రు 0-12-0 లు లేక 0-8-0 చొ॥ నను కమిషన్ వరుమానం యిచ్చే ఏర్పాట్లు వారి వారి ఉద్యోగపు కంట్రాక్టులలో వ్రాసి రిజిష్టరు చేసి బిగించుకొని వుంటారు. ఇది చిదంబర రహ

ఇందులో యింకోచిత్రం చూచారా? కొన్ని కంపెనీలలో సెక్రటరీగాని జనరల్ మేనేజరుగాని కంపెనీవారు జారీచేసినపట్టాలమీద పట్టా మొత్తం వేయి 1 కి రు 2 ల చొ॥ నను, మేనేజింగు డైరెక్టరుకు వసూలయిన ప్రీమియంమీద నూటికి రు 0-12-0 లు లేక 0-8-0 చొ॥ నను కమిషన్ వరుమానం యిచ్చే ఏర్పాట్లు వారి వారి ఉద్యోగపు కంట్రాక్టులలో వ్రాసి రిజిష్టరు చేసి బిగించుకొని వుంటారు. ఇది చిదంబర రహ



స్వము. అందరికీ తెలిసే విషయం కాదు. ఈ పై దేశతావురుషుల. వరుమానం లెక్కచూచి ముట్టచెప్పే సందర్భములో మాత్రం క్వార్టర్ల పీమియం గాని నెలసరివాయిదాగాని, హాస్ట వాయిదా దీర్ఘవాయిదా (short and long terms) భేదములుగాని, భీమాపట్టాలభేదంగాని యేమీపాటించకుండా దమ్మిడ్డిపైసలతో వారి కమీషన్ వారికి యేడుకొండలవాని ముడుపు వలె చెల్లించవలెను. పాపం! అందులో కంపెనీ కేసందర్భంలోను నష్టముండదు. కంపెనీలకునష్టం లేని సందర్భములలోనైనా ఏజెంటుకు పూర్తిరీతు కమీషన్ 6 నెలలలోపువాయిదాల కివ్వమంటే “మాయేజెస్సిరే ట్లవి, వాసికి నీ పంగీకరించావు, ఇప్పుడైతేవుంకు, లేకపోతే పో, పోతే రెన్యూయల్ కమీషన్ పోతుంది.”-అన్నింటికీ ఇదేపల్లవి.

ఒకవేళ యే కారణంచేతనైనా భీమాదర ఖాస్తుదారుడు వైద్యపరీక్ష చేయించుకొని, యే వాయిదా కట్టకుండా మానుకొంటే ఆ వైద్య పరీక్ష వగైరా ప్రారంభ వ్యయముల దాడుగ రు 6 లు గాని రు 13-8-0 లు గాని, భరించే భారం మాత్రం ఏజెంటుది. అసగా నష్టం వస్తే భరించే ప్రధమబాధ్యత ఏజెంటుది. ప్రతిపట్టా మీద అసలు ఏజెంటుకు యేమీ ముట్టినా ముట్టకపోయినా, ప్రధమకమీషన్ లాభము పొందే భారము హెడ్డాఫీసులో యెలక్టిక్ పం కాలక్రింద కవ్వపడే పైన వివరించిన ఉన్నతాధికారులైన పుణ్యమూర్తులది. యజ్ఞయాగాదులలో ప్రధమ హవిర్యాగము దేశవతలదే గదా! దేశతానై వేద్య మయ్యేవరకు పిల్లలు విస్తరి కూడాముట్టరాదు. ఇదేమి అన్యాయమని ప్రశ్నిస్తే అవిధేయత! అధికార ధిక్కారం! అవిశ్వాసం! రెన్యూయల్ కమీషన్ యెగురుతుంది బాగోత్త! కపడ్డార్!! బులోద్దీన్!! నోరుమూయ్!!

ఇంకో లా పాయంటు తిరుగుడు చెపుతా వినండి. కొన్ని కంపెనీల భీమాదరఖాస్తులలో చివర “కంపెనీవారు నన్ను వాయిదా మొత్తము చెల్లించుమని నాకు వ్రాసిన పుత్రరం తేదీలగా యతు 21 దినములలో పట్టాను పొందుటకు గాను డబ్బు చెల్లింపలేక పోయినయెడల కంపెనీ వారికి నా దరఖాస్తుమూలముగా అయిన ఖర్చుల క్రింద ఇరవైరూపాయ లిచ్చుటకు వప్పు కుంటున్నాను” అని యొక పూచీవాక్యముండును. ఈ ఖర్చునకే ప్రారంభవ్యయమని పేరు. దీనినే యిన్సిడెంటల్ చార్జెస్ అంటారు. సాధారణంగా యీ ఖర్చు రు 500ల పట్టాల విషయంలో రు 6,7లు గాను, అంతకంటే పెద్దపట్టాల విషయంలో రు 13-8-0లు గాను వుంటుంది. ఏవైనా రెండు వైద్యపరీక్షలు చేయించే పెద్దపట్టాల విషయంలోతప్ప కంపెనీకి సాధారణంగా ఒక భీమాదరఖాస్తుమూలంగా రు 14 ల కంటే యెక్కువ సొమ్ము ఖర్చుకాదు. అట్టి సందర్భంలో ఇరవై రూపాయలిచ్చుటకు వప్పుకుంటున్నానని వ్రాయించుట అన్యాయముగదా! పోనీ ఆ యిరవై రూపాయలూ సకాలంలో సొమ్ముకట్టనందుకు అపరాధమంటారా? కాదు. స్పష్టంగా “నాదర ఖాస్తుమూలంగా కంపెనీవారికైన ఖర్చులక్రింద” అని వ్రాశారు ఒక దరఖాస్తుదారునివద్ద ఏజెంటు ఇరవై రూపాయలను అడ్వాన్సు సూలుచేసివైద్య పరీక్ష వగైరాలుచేయించాడనుకొండి. తరువాత ఏకారణంచేతనో అతను సొమ్ముకట్టట మాని వేశాడనుకొండి. అప్పుడా అడ్వాన్సు రు 200లలోను న్యాయంగా కంపెనీవారు తీసికొనవలసిన ప్రారంభ వ్యయము రు 13-8-0 మాత్రమేగదా. మిగతా రు 6-8-0 లు న్యాయానికి దరఖాస్తుదారునికే వాపసు చేయవలెను. లేదా రెండవ పక్షమున ఏజెంటుయొక్క ప్రారంభవ్యయముల

కిందగాని ఆనవ్వు భరించే బాధ్యతవహించినందుకుగాని ఆ ఏజెంటున కిచ్చివేయవలెను. కాని కొన్ని కంపెనీలు ఇద్దరికి నున్నా చుట్టి ఆసామ్మ కూడ తామే తాంబూలం వేస్తున్నారు. ఇదేమంటే: అదేమా ఆఫీసు ఆచారం (Working practice) అంటారు. ఆచారం కింద లోకంలో యెన్ని అక్కరమో శిష్టధర్మా లగుచున్నవి.

భీమాదరఖాస్తుదారుడు కంపెనీకి నష్టము నిచ్చుటకు వప్పుకుంటున్నాడు గాని ఏజెంటునకు గాదు. కంపెనీవా రా నష్టమును చేలోకువగా జాట్లు చేతికిచ్చిన తమ ఏజెంటువద్ద గో భూడ గొట్టి జర్రస్తీగా వసూలు చేసికొంటారు. ఏజెంటు దరఖాస్తుదారునివద్ద ఆనవ్వు తాను మళ్ళా వసూలుచేసికొనుటకు ఏలులేదు. దరఖాస్తుదారునిమీద ఆ నష్టమునకు దావా తెచ్చే అధికారం కంపెనీకే గలదు. కాని ఏజెంటునకేమీ సంబంధంలేదు. సులువుగా ఏజెంటు కాతాను ఖర్చు వ్రాస్తే నమస్త నష్టములు భర్తీయగుచున్నప్పుడు కంపెనీల కింకా దరఖాస్తుదారునిమీద దావావ్యయప్రయాస లెందుకు? కంపెనీకి నష్టం తాను భర్తీచేసి దరఖాస్తుదారుని వద్ద తిరిగి తానువసూలుజేసికొనజాలని అసహాయస్థితి ఏజెంటుకు సంభవిస్తుంది. ఏజెంటు కేమి నష్టంవస్తే యెవరికిజాలి? న్యాయానికి ఆభీమాదరఖాస్తుచివర “కంపెనీవారు నన్ను వాయిదా.....కంపెనీవారికి నాదరఖాస్తుమూలంగా అయిన ఖర్చులను నాకుగానుమీ ఏజెంటు(ఫలానా వారి) వద్ద మీరు వసూలుజేసే యెడల ఆమొత్తమును సదరు ఆ ఏజెంటునకు చెల్లించుటకు నిందుమూలంగా బాధ్యతవహించుచున్నాను” అని వుంటే న్యాయంగా వుంటుందని నా యభిప్రాయం.

నిరంతరం అడ్వాన్సులతో బ్రతుకుతూ, చాలీ

చాలని ఆదాయముతో, యెల్లప్పుడూ దండుగ ప్రయాణపుఖర్చులతో, జీవయాత్ర గడిపే నిరుపేద ఏజెంటునకిచ్చే కమీషన్ కు క్వార్టర్లీ నలసరి పీమియముల మినహాయింపులు, హాస్పిటల్స్ వాయిదాల మినహాయింపులు పెట్టి, నందలతరబడి వేలతరబడి హామీ నలసరిజీతాలు, ఫస్టు క్లాసు, సెకండు క్లాసు ప్రయాణాలు, రోజుకు రు 2,4,6,10,20, ల చొ॥ భత్యాలువసూలుజేసి కొనే హెడ్డాఫీసులోని పెద్ద ఉద్యోగులకమీషన్ కు ఏమినహాయింపులూలేకుండాపూర్తి కమీషన్ అయివ్వటం యేమి న్యాయమయ్య అంటే ‘మీయేజిన్సీషరతులని, వారికమీషన్ షరతులని’ అనిలాయర్లయిన డైరక్టరునమాధానంచెపుతారు. అంటే ఏజెంటు దడ్డమై వొప్పుకున్న షరతులకు మేమేమి చేస్తామని అర్థము. ఏజెంటుందరూ యేకీ భవించి కంపెనీకి నష్టంరాని సందర్భములో కనీసపు మొదటిపీమియం వసూలు చేసినపుడు క్వార్టర్లీ వాయిదాలకుకూడా మాకుపూర్తి రేటు కమీషను యిస్తేనేగాని మేమువనిజేయజాలమని నిర్భయంగాను సిమ్కర్లగాను చెప్పి, కంపెనీలు కల్పించే సామదానభేదతంత్రములకు లోబడకుండ నిలిచేయెడల మూడునాలుగు నెలలలోనే ప్రతికంపెనీలోను యీ సదుపాయం ఏజెంటుకు లభించగలదని మనవిజేస్తున్నాను.

## IV

### కురుచవాయిదా పట్టాలు

భీమాపట్టాలలో దీర్ఘవాయిదాపట్టాలు కురుచవాయిదా పట్టాలు అని ఏజెంట్ల కమీషను నిర్ణయముకోసము యింకొక విభాగం చేశారు. ఈ దీర్ఘ కురుచ వాయిదా పట్టాల విభేదమునకు కూడా ఒక శాస్త్రం నియమం ఉన్నట్టు కనుపడదు. కంపెనీల మాటసాగుదలను బట్టి,

జెట్టుసరిని బట్టి దీనిలోకూడా తేడాలువున్నవి. ఒక కంపెనీలో 15 సంవత్సరములకు తక్కువ కాని పట్టాలన్నీ దీర్ఘ వాయిదాపట్టాలు (Long Term Policies). 15 సంవత్సరములు 10 సంవత్సరముల మధ్య వాయిదా గలవి కురుచ వాయిదా పట్టాలు (Short Term Policies) 10 సంవత్సరములకంటే తక్కువ వాయిదాగలవి మరీ కురచ వాయిదాపట్టాలు (Shorter Term Policies) గా భావించబడును. ఇంకొక కంపెనీలో 15 సంవత్సరముల పట్టాలుకూడ కురచ వాయిదా పట్టాలుగను 10 సంవత్సరముల పట్టాలు మరీ కురచ వాయిదా పట్టాలుగను వారి వారి చిత్తప్రకారం నియమం చేసుకున్నారు. దీర్ఘ వాయిదామీద పట్టాదారుడు చెల్లించవలసిన ప్రీమియం తక్కువగా వుంటుంది. కురుచ వాయిదాలయిన కొద్దీ ప్రీమియం యెక్కువగావుంటుంది. ఎక్కువ ప్రీమియం వసూలయ్యే పట్టాల మీద కంపెనీవారికి వుండే నష్టభారం (Risk) తక్కువగా వుంటుంది. కురచ వాయిదాల మీద పట్టాదారుడు చెల్లించేసాము యెక్కువ వుంటుంది. ఈ కురచ వాయిదా పట్టాలమీద కూడ యేజెంటుకు పూర్తిరేటు కమీషను యిచ్చేయడం యెక్కువసాము యివ్వవలసి వస్తుందని కాబోలు, అట్టి పట్టాలమీద యేజెంట్ల కిచ్చే కమీషను రేట్లు అన్ని కంపెనీలు తబోవిధంగా వారివారి మామూలు కమీషన్ రేటుకంటే తగ్గించి యివ్వటమే ఆచారం చేసుకున్నారు.

కారణమేమంటే తక్కువ వాయిదా పట్టాలమీద మామూలు కమీషన్ రేట్లన్నీ నష్టం వస్తుందంటారు. ఎట్లా నష్టమో లెక్కచూడడం అంటే ఏజెంట్లు కంపెనీలను సమాధానం అడగడం అవి ధేయత అధికారధిక్కారం అంటారు. ఇదే మొదటినుండి మా ఆచారం, ఇతర కంపెనీలన్నీ ఇట్లాగే చేస్తున్నవి. అంటారు శిష్టాచారాన్ని మించిన శాస్త్రం ఏముంది ?

ఎంజోమెంటు పట్టాల విషయంలో దీర్ఘ కురుచ వాయిదాపట్టాలమీద ఏజెంట్లకు పూర్తిరేటు కమీషను యిస్తే కంపెనీకి యెంతనష్టం వస్తుందో నేనింకా లెక్కకట్టలేదుగాని, యావజ్జీవ లిమిటెడు వాయిదాల పట్టికింద ఈవిధే దము లేకుండా పూర్తిరేటు కమీషను యేజెంటునకిస్తే కంపెనీకేమీ నష్టము వుండదని ఈ క్రింది లెక్కవలన నాసామాన్య బుద్ధికితోస్తోంది. నాలెక్క ఎట్లా తప్పో యెవరయినా రుజువుచేస్తే నేను దిద్దుకుంటాను.

“ఏ” అనే ఒక కంపెనీలో 41 సంవత్సరముల వయస్సుగల ఒక మనిషి యావజ్జీవపు లిమిటెడు వాయిదాల పట్టికింద 1, 5, 10, 15 సంవత్సరముల వాయిదాలకు తలాయొక వెయ్యి రూపాయల చొప్పున భీమా చేసి నాలుగు పట్టాలు తీసుకున్నాడనుకోండి. వాటి మీద ఆతను చెల్లించే ప్రీమియములు, కంపెనీ వారు ఏజెంట్లకిచ్చే కమీషను మొత్తములు యీక్రింది పట్టివలన తెలియగలవు:—

మామూలు షెడ్యూలు కమీషన్ ప్రకారం ఏజెంట్ల కమీషను

	ప్రీమియం మొత్తం	కమీషన్ రేటు	మొదటిసం॥ కమీషన్	మొత్తం రిన్యూయల్ కమీషన్
(1) 1 సం॥ వాయిదా	606-8-0	@5%	30- 5-0	@ నున్నా
(2) 5 సం॥ వాయిదా	137-0-0 × 5	@10%	13-11-0	2½% 13-11-0
(3) 10 సం॥ వాయిదా	78-13-0 × 10	@22½%	17-12-0	4% 28- 6-0
(4) 15 సం॥ వాయిదా	60-10-0 × 15	@30%	18- 3-0	5% 42- 7-0

ఇతను మరణించినపుడు కంపెనీకి ఏ పట్టా మూలంగా యెంతలాభమో, దేనిమూలంగా యెంతనష్టమో, యోచింపుడు. ఇతనెప్పుడైనా ఒక్కసారే చనిపోవును గాని, దీర్ఘవాయుదా పట్టాకొరకు ఆలస్యముగాను, స్వల్పవాయుదా పట్టాకొరకు త్వరగాను, చనిపోడుగదా! కంపెనీకి యెక్కువ ప్రీమియం కట్టించి, నష్టభారము (Risk) ను తగ్గించే స్వల్పవాయుదాల పట్టాను సమకూర్చుట కష్టమో, తద్వ్యతిరేకమైన పని కష్టమో కూడా, యూహించనగును. ఏజెంట్లు యెక్కువ కష్టపడి, కంపెనీకి యెక్కువలాభం కలిగించే పనిజేసిన కొలదిని, అతని నెక్కువ నష్ట పరచి శిక్షించుట సంభవిస్తున్నది. ఇది యెంత వరకు కంపెనీ డ్రేమమునకు తోడ్పడునో, పెద్ద పెద్ద ఖరారునామాలు పుచ్చుకునే కంపెనీ సెక్రటరీ మేనేజింగు డైరెక్టరుగార్ల నడిగి తెలిసికొన పార్థన.

అసలు యేజెంట్లకు ఒక్కడమ్మిడి అయినా ముట్టని సందర్భాల్లో కూడా వారిమూలంగానే సెక్రటరీ మేనేజింగు డైరెక్టరుగార్లకు నెలజీతాలు గాక కమిషన్ లాభాలు కలిగే అవకాశాలన్నో వున్నవి. అందుచేతనే మన యేజెంట్లు సోదరు లలో కొంతమంది, అప్పుడప్పుడు తమకొరకును, తమ కుటుంబాలకొరకును గాక, కంపెనీ సెక్రటరీ జనరల్ మేనేజరు మేనేజింగు డైరెక్టరు గార్ల కుటుంబలాభంకొరకు, తాము వృథాగా కష్టపడుతున్నా మని కూడా, తమలో తాము విలపించవలసివస్తున్నది. కంపెనీయొక్క డ్రేమ లాభభద్రతలనే పేరుతో యేతగ్గింపులు, ఏ విరుగకోతలు, యేనష్టములు, యేమినహాయింపు లకు గురికావలసి వచ్చినా మొదటితాంబూలం యేజెంట్లదే! యేజెంట్ల కమిషన్ రేట్లను వరతులను తగ్గించుటకు, నూర్చుటకు, అర్థం

చెప్పుటకు, వారి అంగీకారంతో పనిలేదు. ఎక్కడైనా యెద్దునడిగి గంత కడతారాయేమి? కంపెనీ డ్రేమనునే పేరుతో యేదైనా కొంతడబ్బు మిగల్చవలెనని కంపెనీ అధికారులు సంకల్పించితే చాలు. సంవత్సర మధ్యమందుగాని, అంత మందుగాని, తమ యిష్టప్రకారం రేట్లు వరతులు మార్చివేసి, సంవత్సరారంభంనుండివాటిని అమలులో పెట్టుచున్నామంటే యేజెంట్లు వప్పుకోవలసిందే. లేకపోతే వారి పాతవ్యాపారం మీది రెన్యుయల్ కమిషన్ వదలుకొని వాగే పోతారు. అదీ కంపెనీకి లాభమే. యేజెంట్లనా గోదానమే అని వారి నమ్మకం. భీమా ఏజెంట్లలో కొంతవారి కీతిగుర్తు. మెలికలు తెలియవు. పాతవారు యిండెంచర్లు కూలీలవలె, కంపెనీవా రేమిచేసినా కాదనుటకు వీలులేదు. ముందుగా మాకు తగినవ్యవధితో నోటీసు ఇవ్వకుండా, మామూలు కమిషన్ రేట్లు తగ్గించుట మాకునష్టం, అన్యాయమని యేజెంట్లు మొరబెట్టుకుంటే ఆలకించే దిక్కెవ్వరు? యేజెంట్లు ఉద్యోగనియామకం యెప్పటికప్పుడు ఒక్క సంవత్సరమునకే అని వాని అప్పాయంటుమెంటు ఆర్డరులోనే నిర్ధారణ చేసివుంటారు. యేజెంట్లకు వచ్చే కమిషన్ రేట్లు ముందుగా చెప్పకుండానే ఎప్పుడైనాసరే మార్చే అధికారం కంపెనీ వారి చేతుల్లోనే వుంది. కంపెనీలో పనిజేసే యేజెంట్లకు ఫలాని కమిషన్ రేట్లు, వరతులు వగైరాలు యింతకాలమువరకు తగ్గిపోకుండా వుండుననే హామీ యెక్కడా లేదు. సెక్రటరీ జనరలుమేనేజరు, మేనేజింగుఏజెంట్లు, మేనేజింగు డైరెక్టరు మొదలైన ఆఫీసు అధికారుల ఉద్యోగాలు, జీతాలు, వరుమానాలు, అన్నీ 10, 15, 20, 40 సంవత్సరములవరకు బ్రహ్మదేవునికికూడ స్పృశించటానికైనా వీలులేకుండా

కంపెనీ నియమావళియూదాస్తులలోనే జన్మించేసి బిగించుకుంటారు. ఒక్కసారి మేనేజింగు డైరెక్టరు పదవిలోకివస్తే దానిని యావజ్జీవితోద్యోగంగా నిర్వహించే సూత్రాలుకూడా కొన్ని కంపెనీలలో వ్యాసుకున్నారు కంపెనీకి మూలాధారులని యేజెంటును ప్రీతివాక్యములతో మూజువాణీగా బుజ్జించి, జట్కాగుర్రములను వలె వీపుమీద తట్టుచు, పనిచేయించుకొనుటే కాని వారిజ్ఞేమభద్రతలకు సంబంధించిన నియమమెక్కడా లిఖితంగాలేదు. దినదినగండం నూరే శ్వాయుస్సుగా, తుమ్మితే పూడిపోయే ముక్కువలె, ముల్లుతో సఖ్యంచేసే అరటాకువలె, భీమా ఏజెంటు తనజీవయాత్ర గడపవలసివున్నది.

భీమాకంపెనీలో భీమా ఏజెంటునకు హక్కులనేవి ఏమీ లేవు. హక్కులేమీ లేకుండాఅన్నీ బాధ్యతలేగల ఉద్యోగం ఒక్కభీమా ఏజెంటుదే సుమండీ! యేజెంటు నోరుతెరిస్తే దేనికీ తృప్తిలేని గర్భాత్మకంబుంటారు. కొన్నికంపెనీల ఏజెన్సీ మరతులు చూస్తే ఒళ్లుజలదరిస్తూంది. ఏజెంటు యెడల కంపెనీకిగల నిరసనభావము, కంపెనీల ధన గర్వోన్మత్తత, అక్రమమైన ఆయేజెన్సీ మరతులను చూస్తేనే తెలుస్తుంది. ఉదాహరణము: (1) ఒకపట్టాదారుడు వయస్సు తేడావల్లగాని పట్టాపద్ధతి మార్పువల్లగాని యెక్కువ సొమ్ము కట్టవలసివచ్చినపుడు ఆ బాపతు కమీషనుతేడా యేమీ ఏజెంటునకు అధికముగ యివ్వబడదు. ఈ సందర్భములలోనే తక్కువ ప్రీమియం పట్టాదారుడు చెల్లించవలసి ఉండేయెడల అది వరకు ఏజెంటునకు అధికముగ యిచ్చియుండిన కమీషనుతేడా అతనివద్ద ముదరా పుచ్చుకొనబడును.

(2) 'రీయిన్సూరు చేసే మొత్తములమీద యితర కంపెనీలవారు యిచ్చే కమీషనులేటు

మారేటుకంటే తక్కువగా నున్నపుడు ఏజెంటునకాయితర కంపెనీల రేటు యిస్తాము. మారేటు కంటే ఆ కంపెనీరేటు పెచ్చుగా నున్నపుడు యేజెంటుకు మా కంపెనీరేటు యిస్తాము' అనగా యెప్పుడైనను తక్కువరేటుకమీషనుకుమాత్రమే ఏజెంటు పాత్రుడు. ఇలాంటి పొగరుబోతు మరతులుగల కంపెనీలలో పనిజేయుట భీమాయే జెంటువృత్తికి మిక్కిలి అవమానకరమని మనవి చేస్తున్నాను

## V

## ఏజెన్సీ మరతులు

భీమాఏజెంటు చాలా గడుసువాళ్లనీ, తలలు మార్చే మాయకులనీ, నల్లరాళ్ళనైనా కరగించే ప్రజ్ఞావంతులనీ, యెంతో జనవశీకరణగలవారనీ, మాటలనిచ్చి రూపాయలుపోగుజేసికొని వెళ్ళే సుటనాఘటికులనీ ఎన్నెన్నో నిందాగర్భిత పత్రం సావాక్యములు మా ఏజెంటును గూర్చి లోకం చెప్పుకుంటూవుంటుంది. కాని భీమాఏజెంటు దస్కతుచేసి కంపెనీలకిచ్చే వారి వారి ఏజెన్సీ ఒడంబడికమరతులను చూస్తే, వారివంటి బుద్ధిహీనులు, అవ్యక్తులు, నోరుచచ్చినవాళ్లు మానవ జాతిలో యింకొక రుండరని స్పష్టముకాగలదు. సాధారణంగా అన్నికంపెనీలఏజెన్సీమరతులలోను వుండే దురాగతాలు కొన్ని మచ్చునకు చూపిస్తాను:—

(1) The agent is to abide by the rules of the Company that are now in force and that may be made and communicated to him from time to time. అనగా : ప్రస్తుతమున్న కంపెనీవారి నియమాలకున్న యికముందు అప్పుడప్పుడు కంపెనీవారుతయారుజేసి జారీచేయబోవునియమములకున్నా ఏజెంటు బద్ధుడై వుండవలెను. దీనిఅర్థం ఏజెంటుసోదరు

లవరైనా విచారించారా? కంపెనీవారు ముందెప్పు డెట్టి పాగొకంటకమైన నియమం చేసినా నోరెత్తకుండా దానికతడు తలయొగ్గవలసిందే గదా! ఈ ఒక్కపరతువల్ల ఆ యెగ్రిమెంటు లోని అన్నిపరతులూ మన్నయిపోయినట్లేగా! ఇంతకంటే ఈ కంపెనీలు తలా ఒక మంచి తెల్లని కాళీకాగితంమీదను అణచిటి అంటించి దానిపై తమ తమ ఏజెంట్లచేత దస్కతు చేయించుకొని ఈ కాగితమును మీ రెప్పు డెట్లు వినియోగించు కొన్నా నే నభ్యంతరం పెట్టగలవాడను కానని ఒక చేవుత్తరం తీసుకొంటే యెంతో న్యాయం గాను విస్వప్నంగాను బాగుంటుందిగదా! తక్కిన లాయర్లీనియమాలవగైరా లేమీ లేకుండా ఏజెంటును పిల్లపిల్లతరాన కదలకుండా మెదలకుండా తొక్కిపెట్టివుంచి కంపెనీఅధికారులకు సంతతదాసోహ మ్మనిపించుకుంటూ వుండవచ్చును! సాతకమహాశయలారా! మా ఏజెంటు సోదరుల బుద్ధికు శలత యెట్టిదో గమనించారా! మేము మాయకులమో అమాయకులమో తామే యిప్పుడు నిర్ణయించుకొండి. ఇట్టి గండకత్తెర ఏజెన్సీ వాడంబడికలమీద దస్కతులుచేసే మహానుభావులు అక్షరజ్ఞానంలేనినికానిదారులనుకోకండి. బి. యే. టి. లు, యెం. యే. లు, బి. యల్. లు, యల్. టి. లు, బారిష్టర్లు, తలనెరసిన పింఛను పుద్యోగులు, రిటైర్డ్ హెడ్కాప్టర్లు, ప్రొఫెసర్లు మొదలైన హేమాహేమీ లెండరో వున్నారు. వుంటే నేమి? చిన్న ఏజెంట్ల కడుసాకలి, పెద్దఏజెంట్ల ధనలాలనత్వం వారి విచక్షణశక్తిని చంపివేస్తున్నది. మా యేజెంటు సోదరులందరూ ఇప్పుడైనను మేల్కొంచి పైన వివరించిన పరతులో, "So far as they are not inconsistent with the terms and conditions

of this contract" (ఈకంట్రాక్టులోని పరతులకును రేట్లకును విరుద్ధము కానంతవరకు) అనే వాక్యాన్ని చేర్చించుకోటానికి ధైర్యంగా ప్రయత్నం చేయండి. మీ రీమార్కును కోరగానే మీకంపెనీఅధికారులహృదయం మీకు కొంత బోధపడగలదు.

ఇంకో యేజెన్సీపరతు చిత్తగించారా? (2) The agency may be terminated at any time for valid reasons—అనగా న్యాయమైన కారణములుంటే యేజెన్సీ యెప్పుడైనా ఉద్ధు చేయబడవచ్చును అని దీని అర్థం. ఇందలి అర్థ వ్యాప్తిని గమనించారా? యేజెంటు యే సందర్భంలోను కంపెనీని వదలకూడదు. కంపెనీ తన కేప్పుడు న్యాయమనితోస్తే అప్పుడా ఏజెన్సీని రద్దుచేయవచ్చును. కంపెనీలలో అనేకమంది సుప్రసిద్ధ దివ్యపురుషులు డైరెక్టర్లుగా వుంటారు. కాబట్టి వారినిర్ణయంలో యెప్పుడూ అన్యాయం వుండదని యేజెంటుకు మూఱువాణిగా అభయ హస్తంకూడా యిస్తారు. ఎంత భీమ? లోకమందు ధనగర్వాధికార బలోన్మత్తులైనవారి చేతులలో ఆకలిబాధచే నల్లాడుచున్న నిరుపేద వానికి న్యాయం గలుగుచున్నదా? అదులోను విశేషమేమంటే: యేజెంటుపై నేరారోపకులైన కంపెనీఅధికారులే వానికి శిక్ష విధించే న్యాయ మూర్తులుగావుంటారు. ఇంక చెప్పవలసిన దేమున్నది! చిన్నప్పుడు చదివిన తోడేలు మేకపిల్లకథ అంద రెరిగినదే!

కాబట్టి 'which must be proved before an impartial arbitration board of common choice' (ఉభయపక్షములూ అంగీకరించిన మధ్యవర్తులయెదుట రుజువుచేసి) అనే వాక్యాన్ని యీపై యేజెన్సీ పరతుతో చేర్చించుకొనుటకు యేజెంట్లందరు పట్టుపట్టి ప్రయత్నిం



చాలి. కంపెనీ అధికారులు సాధారణంగా తమ యేజెంటుతో యెదురుగా నిలిచి మధ్య వర్తిపరిష్కారమునకు వప్పుకుంటే వారిదర్జాకు లోటని భావిస్తారు.

భీమాయేజెంట్లందరును ముఖ్యంగా గమనించవలసినస్థాన యేమంటే: మనలో కొందరమాయికులు తాము తమ కంపెనీకి తాబేదారుల మనుకొంటూ కంపెనీఉద్యోగులను చూచునపుడును వారికి వ్రాయునపుడును ఆత్మగౌరవ భంగకరమైన ద్వైస్వవిషయములను గమపరుచుచున్నారు. వ్రాతలలోగాని సమక్షమునగాని యిట్టిపనులు బొత్తిగా అవాంఛనీయములు. మన యేజెంట్లలోనిట్టిలోకుఁ కనిపెట్టియే వారు మనపై తరుచుగా సవారి జేయుచుందురు. మనము కంపెనీతో సమానకౌరవప్రతిపత్తులు గలిగి వ్యవహారముజేయుట కంగీకరించిన యొక ఒడంబడికలోని సమానభాగస్వాముల మన్ననంగతిని మనమెన్నడును మరువరాదు కంపెనీవారుకూడా యీసంగతినే యెప్పుడూ గమనించేటట్లు చేయవలెను.

అదేమిచిత్రమో గాని, బ్రిటిషు గవర్నమెంటును ఢిక్కరించి, ఉద్యోగాలు బిరుదులు తిరస్కరించి, రాజశాసనముల నుల్లంఘించి, లాఠీదెబ్బలకు రొమ్మిచ్చి, కారాగృహములకు సంతోషముతో పంపిన మై పోయిన ధీరాగ్రీసరులు, వీరాగ్రీసరులు, శూరాగ్రీసరులైన యోధులెందరో బయటికివచ్చి భీమాయేజెంటు కాగానే తమ కంపెనీ బంట్రోతు పేరు చెప్పితేనే హడలెత్తే స్థితిలో నుండుట యెంతయు చిత్రమైన దృశ్యము. ఈమహత్తంతా రెన్యూయర్ కమిషన్ నియమాల్లో యిమిడ్డి వేశాడు మహానుభావు డెవజీ! అట్టి ఓ రెన్యూ

యర్ కమిషనా! తుభ్యం నమస్తే నమస్తే నమస్తే నమః.

పట్టాదారుల అధ్యాయము

I

ఏజెంట్లఅధ్యాయమునే శీర్షికతో ఇదివరకు మూడు నాల్గు వ్యాసాలలో కొన్నిసంగతులు మనవిచేసాను. ఇప్పుడు భీమాకంపెనీలలో పట్టాదారులకు జరుగుచున్న అక్రమములు, మాయలు మరికొన్ని మనవిచేస్తాను. భీమా వ్యాపారాభిమానులందరు సావధానంగా చిత్తగించుకుగాక.

మన దేశంలో ప్రస్తుతం సుమారు 190 స్వదేశీ భీమాకంపెనీలుజీవితభీమావ్యాపారం చేస్తున్నవి. వీనిలో సుమారు 150 కంపెనీలు పెట్టుబడిదారులైన వాటాదారులచే నిర్వహింపబడే ప్రాప్రియిటరీకంపెనీలుగాను, మిగతా 40 కంపెనీలు వాటాదారులు లేకుండా పట్టాదారులచేతనే నిర్వహింపబడే మ్యూచుయర్ కంపెనీలు గాను వున్నవి. భీమా పట్టా పరతులను ఒట్టి గమనించిన యెడల, పట్టాదారులకు గలుగుచున్న అన్యాయములు, వంచనలు దాదాపుగా ఉభయత్రా సమానంగానే వున్నవి. ప్రాప్రియిటరీ కంపెనీలకు వాని మూలస్థాపకులైన షేరుహోల్డర్లే సర్వదుంబాలాయజమానులు. వారెప్పుడును షుమారు 60, 70, 80, 100 మంది ప్రాంతాల ఒక పరిమితిగల స్వల్ప సంఖ్యాకులుగా నుందురు. వీరిసంఖ్య యెప్పుడును అంత యెక్కువగా వృద్ధిపొందుటకు వీలులేదు. ఒకప్రాప్రియిటరీ భీమాకంపెనీలో షేరు సంపాదించుకొనవలెనంటే ఆ కంపెనీయొక్క ప్రారంభ దినములలోనే వీలగునుగాని, కంపెనీకి కొంత వేర్లుపారి లాభాలు సంపాదించే రోజుల్లో, ఆ షేరుధనం ఖరీదు చాలాయెక్కువగా నుండుటయు, కంపెనీ



పాలకుల యిష్టము లేనివారికి యెంతఖరీదు పెట్టి కొనుక్కున్న పేరుకైనా ట్రాన్స్మిషన్ లభించక పోవుటయు తటస్థించు చున్నది. ఈ ప్రాప్తియిటరీ కంపెనీలలో జరుగుతుండే గూడుపుతాణీలు లాభప్రయోజనాధికార దుర్గములు ఫాలాక్షునికైనా అభేద్యంగా వుండును. ఒక్కసారి అధికారంలోకివచ్చి మెజారిటీబలంలో నున్న ఒక ప్రాప్తియిటరీ కంపెనీ యొక్క డైరెక్టర్లను వారి అధికార స్థానమునుండి తప్పించుట వాస్తవంగా బ్రహ్మకైనను దుర్భేద్యము. ఈ సంగతిని నిదర్శన పూర్వకంగా అర్థంచేసుకొనుటకు ఒక ఉదాహరణ మనవిచేస్తాను:—

‘ఏ’ అనే ఒక ప్రాప్తియిటరీ భీమాకంపెనీలో 65 మంది షేరుహోల్డర్లు ఉన్నారనుకొండి. ఈ కంపెనీలో ఒక్కొక్క షేరుఖరీదు 100 రూపాయ లుండును. ఈ షేరుహోల్డర్లంతా కలిసి 2 లక్షల రూపాయల షేర్లు తీసికొనుటకు అంగీకరించి షేరు 1 కి 20 రూపాయల చొప్పున మొత్తం 40,000 రూపాయల షేరుధనం వసూలు యిచ్చారు అనుకొండి. మిగతారు 160,000 లు షేరు 1 కి రు 80 ల చొ॥ న మాత్రమే యెప్పుడైనా ఆ కంపెనీనప్రంకింద వాటాదార్లందరూ కలిసి యిచ్చుకోవలసివుండే జవాబుదారీ మొత్తం. ఈ యావస్థుండి షేరు హోల్డర్లలోను ఒక్కొక్కరు కనీసం 50 షేర్లు తీసికొన్న వారు మాత్రమే డైరెక్టర్లుగా నుండవచ్చులు. అట్టివారు ఈ 65 మందిలోను షుమారు యే 20 మందో వుంటారు. వీరిలోనుండియే ఆ కంపెనీ పాలకులుగా నుండవలసిన 17 మంది డైరెక్టర్లు ఒకసారి యెన్నుకోబడ్డారనుకొండి. ఈ 17 మంది డైరెక్టర్లలోను మెజారిటీగా నుండు 9 మంది డైరెక్టర్లు యెప్పుడైనా యేకీభవించి ఈ కంపెనీ యొక్క లాభప్రయోజనాధికారాలన్నీ తమలో

తామే శాశ్వత సుత్తకాలుగా అనుభవించవలెనని ఒక్కమారు సంకల్పించినట్లయితే, అమోఘంగాను, అవ్యాహతంగాను, వారిసలకల్పము నెరవేరితీరవలసిందే. వారిని ప్రతిఘటించుట యితరమానవశక్తి కసంభవము. అప్పు డీ 9 మంది డైరెక్టర్లు గూడుపుతాణీవర్గమువారు మొట్టమొదట చేసే కార్యక్రమ మేమిటంటే: కంపెనీ యొక్క మొత్తం షేరుహోల్డర్లు 65 మందిలోను దుర్భేద్యమైన మెజారిటీ తమకు శాశ్వతంగా వుండేటట్లు ముందు చూచుకుంటారు. వీరిలో తమ పక్షమున హామీగా వుండే షేరుహోల్డర్లు 35 మందినీ, తటస్థంగాను ప్రతికూలంగానూ వుండేవారు 30 మందినీ వున్నారనుకొండి. కంపెనీ యాదాస్తు నియమావళి (Articles of Association) ప్రకారము కొత్త షేర్లు జారీ చేయటం, ప్రాప్తి షేర్లు ట్రాన్స్మిషన్ చేయడం, కారణం చెప్పకుండానే షేరు ట్రాన్స్మిషన్, దరఖాస్తులు త్రోసివేయడం మొదలయిన అధికారాలన్నీ కంపెనీ డైరెక్టర్లు చేతిలోనే వుండును. ఈ గూడుపుతాణీ వర్గంవారు కొత్త షేర్లు యెవరికిని జారీచేయరు. తమకు ప్రతికూలంగాను తటస్థంగాను వుండే 30 మంది షేరుహోల్డర్లు తాలూకు షేర్లను తమకేప్రంకానివారి కెవరికిని ట్రాన్స్మిషన్ చేయ నంగీకరించరు. తమ కనుకూలంగావుండే 35 మందితాలూకు షేర్లలో నుండి తమ యిష్టము వచ్చినన్ని షేర్లు తమ భార్యలు, తమ్ములు, అన్నలు, బావలు, మరదులు, అల్లుళ్ళు, మామలు, కొడుకులు, కూతుళ్ళు, గుమాస్తాలు, బంట్లోతులు మొదలయిన సన్నిహిత ఆశ్రితవర్గానికి, ఆప్తవర్గానికి మాత్రం ట్రాన్స్మిషన్ చేసుకొని, ఈ 9 మంది డైరెక్టర్లు తలా 7, 8 వోట్లు స్వంత ఆస్తిగా బందోబస్తు చేసుకొని వుంటారు. అప్పు డిట్టి

ట్రాన్సుఫరుమూలాన వృద్ధిచేయబడిన షేరు హోల్డర్ల సంఖ్య 90 గానో, 100 గానో వుండును. ఇందులో 60, 70 మంది షేరుహోల్డర్ల ప్రాప్తివోట్లు, ఈ 9 మంది డైరెక్టర్ల గూడు పుతాణీవర్గానికి హామీగా కోరునప్పుడు వయోగించుకోలేని కొంగుబంగారమై యుండును. అంతట ఈ డైరెక్టర్లు తమ కంపెనీ డైరెక్టర్ల సంఖ్యను 17 మందినుండి యే 9 మందికో, 11 మందికో తగ్గించుట కంపెనీ శ్రేయస్సున కావశ్యకమని యొక తీర్మానంచేసి, తమ చేతిలోనేవున్న మెజారిటీ షేరుహోల్డర్ల సభవారిచే లాంఛనంగా ఆమోదించజేసి, జరుపవలసిన కర్మకాండ జరిపి, కంపెనీయాదాస్తునియమావళిలో మార్పు చేస్తారు. అందువల్ల డైరెక్టర్లలో తమ కదురుచెప్పేవారెవరూ లేకుండా జేసికొంటారు. ఇకమీదట ఈ 9మంది డైరెక్టర్లు శాశ్వతాధికారులై ఆ కంపెనీ పరిపాలనలో యేమి చేసినా సాగిపోతుంది. ఈ విధంగా వారి సంకల్పము అమోఘంగాను, వారి నిర్ణయము అప్రతిహతంగాను, వారి అధికారము అనాక్షేపణీయంగాను, వారిలాభప్రయోజనాలు అనర్గళంగాను సాగిపోతూవుండును.

ఈ గూడుపుతాణీ వర్గమువారు లక్షలతరబడి కోట్లతరబడి నిరంతరాభివృద్ధియగుచుండు కంపెనీ యొక్క ఆస్తిఆదాయములను అనేకవిధ నామరూపములతో తామును తమ ఆశ్రితులును సర్వదుంబాలా యీనాంగా శాశ్వత జరాయితీకాలుతో అనుభవించుచుండురు. మెడికల్ బోర్డు; బిజినెస్ కమిటీ; ఫైనాన్సుకమిటీ; ప్రోవగాండా కమిటీ; అడ్వైజరీ కమిటీ; సప్లైకమిటీ; మొదలైన పేర్లతో తమలోతాము అనేక ఉపసంఘములుగా యేర్పడి పెద్దపెద్ద ప్రయోజనపుఖర్చులు,

దినభత్యాలు, సిట్టింగుఫీజులు, ఆనరోరియములు, గౌరవభృతులు, బోనసులు, ఆలమెన్సులు మొదలైన పేర్లతో చాలాభాగము కంపెనీద్రవ్యాన్ని తమచిత్తప్రకారం కైంకర్యం చేస్తూవుంటారు. ఇవిగాక కంపెనీకి కావలసిన వస్తుసామగ్రిలను సరఫరా చేయుటలోను, భవనములు, అవసరములు మొదలైన స్థిరచరాస్తుల కొనుగోలు వికళియాది కట్రాక్టులలోను, యెన్నో విధములైన కమీషనులాభాలు ఆరగిస్తూవుంటారు. తమఆశ్రితకోటికినీ బంధుజనులకునూ దీర్ఘపాయుదాలతో విపరీతమైనవరుమానాలతో పెద్ద పెద్ద వుద్యోగాలు, చీఫ్ యేజెన్సిలు, మేనేజింగు ఏజెన్సిలు ఇచ్చి రిజిస్ట్రీకంట్రాక్టులతో బిగించుకొంటారు. వేయేల, ఆకంపెనీ యొక్క భవిష్యత్తు మంతా సంపూర్ణంగా ఆ 9 మందిచేతిలోనే వుండును. కంపెనీని పాలించినా నీటముంచినా వారిచే భారము. ఈ అధికారము వారిలోనే అంతరించకుండా పుత్రపౌత్ర పారంపర్యంగా ఈ కుటుంబాలవారికి మాత్రమే సంక్రమించేటట్లు కూడ చేసికోవచ్చును. ఈ కంపెనీపరిపాలన తిరుపతిమహాంతువారి మతాధిపత్యమువలె, శృంగేరిస్వాములవారి పీతాధిపత్యమువలె, వెనుకటివారిలనుగ్రహమువలన మాత్రమే - ముందువారికి సంక్రమించగలదు. ప్రస్తుత పరిపాలకులుగా నుండు ఈ కంపెనీ డైరెక్టర్ల వంశములలోనే శాశ్వతంగా దీనిని పరిపాలించదగినదక్కులు యోగ్యులు జన్మించవలెను. అనుదినాభివృద్ధి గాంచుచుండు పట్టాదారుల కిది యెంతవరకు శ్రేయోదాయకమో పాతక మహాశయులే ఊహించుకొనగలరు. ఒక మున్సిపాలిటీలో కాపురమిండి ఒకకుక్కను పెంచుతూ సంవత్సరమున కొకపావలా పన్ను చెల్లించేవారికి ఆమున్సి

పాలిటిలో వోటరై, కాన్సిలరై, చైర్మనై, ఆ మునిసిపల్ పరిపాలనను గురించి విమర్శించుటకు సర్వాధికారములును లభిస్తూవుండగా, దమ్మిడి దమ్మిడితో పోగుజేసుకొన్న కష్టార్జిత ద్రవ్యమును యేజెంటుమాటలునమ్మి ఈ భీమాకంపెనీలలో వేసికొని, వార్ధక్యంలో తాము గాని, జీవితాంతమున తమ భార్యబిడ్డలు గాని, అనుభవించవలెననే గంపెడానతో యెదురు చూస్తూవుండే పట్టాదారునికి తన కంపెనీ పరిపాలనలో యేమీ సంబంధం లేకుండా, తాను చెల్లించే సామ్మ తనకళ్లయెదుట యేమైపోయినను తానేమియు చేయజాలని అనహాయ స్థితిలో నుండుట యెంత శోచనీయమో ఆలోచింపుడు.

దైవానుగ్రహమువల్ల యెప్పుడో ఒకప్పుడు లాభాధికారపంపిణీలలో తమలో తమకు భాగాలు కుదరక ఆత్మమిదిమంది డైరెక్టర్లలోను పొరుపులు తగవులు బయలుదేరేవరకు వారి స్వలాభదుర్గ మభేద్యంగానే వుండును. వారిపంక కన్నెత్తి చూచుటకు త్రినేత్రునకై నా శక్యం కాదు. సంవత్సరమున కెన్నోలక్షలు కోట్లు రూపాయలు ఆదాయమువచ్చే ఒక భీమాకంపెనీలో పైనచెప్పిన విధంగా డైరెక్టరుగా నుండుట యిండియా దేశములో స్వదేశ సంస్థానాధిపతిగా నుండుటకంటె యెక్కువ సుఖంగాను సురక్షితంగాను వుండును. ఇండియా గవర్నమెంటు వారి అనుగ్రహం తప్పితే సంస్థానాధిపత్యము యెగురుతుంది; పైన వివరించిన భీమాకంపెనీ డైరెక్టరు సిగపువ్వు యెవ్వరూ కదల్చలేడు.

పట్టాదార్ల అధ్యాయము

II

ప్రొప్రియెటరీకంపెనీల పరిపాలనాధికారలాభ ప్రయోజనాలలో జరిగే గూడుపుతాణీలను

గూర్చి యిది వరకు కొంతవ్యాఖ్యాను. ఇటీవల బయలుదేరుచున్న ప్రజాభిప్రాయములను నంతృప్తిపరచుటకై కొన్ని ప్రొప్రియెటరీకంపెనీలు పట్టాదారులక్షేమప్రయోజనములను సంరక్షించుటకని ఒకరిద్దరు పట్టాదారుడైరెక్టర్లను తమ కంపెనీపాలకవర్గంలో వుండేటట్లు యేర్పాటు చేశారు. ఇది కేవలం పట్టాదార్ల కళ్లనీళ్లుతుడుచుటకే పనికివస్తున్నది. మున్సిపాలిటీ, జిల్లా బోర్డులలో నిమ్మజాతులప్రతినిధులుగా ఒకరిద్దరు నామినేటుకు మెంబర్లను యేర్పాటుచేసి నట్లు యీపట్టాదారుడైరెక్టర్లను కూడా లాంఛనంగా యేర్పాటుచేస్తున్నారు. 60, 70 మంది షేరుహోల్డర్ల తరపున 16, 17 మంది డైరెక్టర్లును, వేలు, లక్షలుగా నిరంతరం పెరిగిపోతూ వుండే పట్టాదార్ల అందరి తరపునను ఒకరిద్దరు డైరెక్టర్లు వుండడము మిక్కిలి హాస్యాస్పదము. ఈపట్టాదారుడైరెక్టర్ల యెన్నికకు సంబంధించిన నియమాలన్నీ విచారించిచూస్తే ఈకాస్త సాకార్యకూడా హుళక్కియని స్పష్టమవుతుంది.

ఒక కంపెనీలోని పట్టాదార్లు అందరిలోను రూ 5000 ల పట్టాదార్లు మాత్రమే వోటర్లుగాను, అభ్యర్థులుగాను వుండవచ్చును. వారిలో గూడ లాభములలో పాల్గొను షట్టికింద భీమా చేసినవారికి మాత్రమే ఈయధికారము గలదు. వీరందరునుకలిసి ప్రతినవత్సరము కంపెనీ హెడ్డాఫీసునకు స్వంతఖర్చులతో వెళ్ళి, స్వయముగా హాజరయి, తమవోటును ఖద్దన అమలు జరుపవలెను. 10, 12 గ్రామాలలో నివాసులై వుండు 60, 70 మంది షేరుహోల్డర్లు 17 మంది డైరెక్టర్లను యెన్నుకొనుటకు స్వయముగా హాజరు కావలసిన అవసరములేకుండా ప్రాక్సీ (Proxy) వోటునుగాని, పోస్టువోటునుగానిసంపవచ్చును. కాశ్మీరములోని కీచగరము మొదలుకొని

సింహాశ్రమముదగ్గరనున్న రామేశ్వరమువరకు వుండే పట్టాదార్లకు ప్రాప్తివోటు లేదు. పట్టాదార్లు యెన్నుకొనే డైరెక్టరు ఉద్యోగకాలము ఒక్క సంవత్సరముమాత్రమే. అతను కంపెనీవ్యవహారములను ఆకళింపు చేసికొనే టప్పటికే సంవత్సరము సరిపోతుంది. షేరుహోల్డరు డైరెక్టర్లు ఉద్యోగకాలము 3, 4 సంవత్సరములుండును. ఒకవేళ ఇన్ని వడపోతలూ, ప్రహరీలు దాటి వెళ్ళిన పట్టాదారుడై రెక్టరెవ్వరైనా పట్టాదారుల శ్రేణులారాములకు సంబంధించిన తీర్మానమొకటి డైరెక్టర్లమీటింగులో ఉపపాదించదలచిన యెడల, తక్కిన షేరుహోల్డరు డైరెక్టర్ల కా తీర్మానము అంగీకారము కానప్పుడు ఆ తీర్మానముగతి యేమగునో పాఠకమహాశయులే ఊహింప గలరు. ఒక్కడే పట్టాదారుడైరెక్టరున్న కంపెనీలో అట్టి తీర్మానము సెకండరు (Seconder) లేని కారణం చేత అసలు యెజండాలోనికి చేరకుండా యెగిరిపోవును. ఇద్దరు పట్టాదారుడైరెక్టరున్న కంపెనీలో ఆ తీర్మానము యెజండాలో మాత్రము చేర్చబడి అసలు మీటింగులో ఓడిపోతుంది. పట్టాదారుడైరెక్టరు ఒక్క యున్న కంపెనీకిన్ని, ఇద్దరున్న కంపెనీకిన్ని, అసలే లేని కంపెనీకిన్ని పట్టాదారునకు కలిగే లాభము విషయంలో యేమి భేదమున్నదో ఆలోచించండి. దాదాపుగా చాలా ప్రొప్రియిటరీ కంపెనీలలోని పట్టాదారుడైరెక్టర్లు హెడ్డాపీసులోని యే పెద్ద ఉద్యోగి అనుగ్రహంతోనో తామా పదవి సంపాదించుకొని, సమయము వచ్చినపుడు అతనికి ప్రత్యుపకారంచేస్తూ, తాము సిట్టింగుఫీజు, ప్రయాణపుఖర్చు, భత్యాలుమాత్రం వసూలు చేసికొంటూ కాలక్షేపం చేస్తున్నారేగాని సరిగా పట్టావరతులను చదివి అర్థంచేసుకొని పట్టాదా

రుల ప్రతినిధులుగా తాము చేయవలసిన విధ్యుక్త ధర్మాన్ని నెరవేర్చటంలేదు. ఏ కంపెనీలోనైనా వుండే ఒకపట్టాదారుడైరెక్టరును తానాపదవిలోనికి వెళ్ళినతరువాత తన పట్టాదార్లకు చేసిన ఉపకారమేమో ప్రశ్నించండి.

దాదాపుగా ప్రొప్రియిటరీ కంపెనీలు తమ కంపెనీలాభములలో నూటికి 90 పాళ్ళు పట్టాదార్లకున్న, మిగతా నూటికి 10 పాళ్ళు మాత్రమే షేరుహోల్డర్లకున్న పంచిపెట్టబడునని ప్రొస్పెక్టులలో అచ్చువేసి పట్టాదారులకేమోమహోపకారము చేస్తూఉన్నట్టుయెంతో ఆర్భాటముగా ప్రకటించుకొంటున్నారు. కంపెనీలాభములలో వాస్తవంగా నూటికి 10 పాళ్ళు మాత్రమే షేరుహోల్డర్లకు లభియించేయెడల కంపెనీ పరిపాలనాధికారములోకూడా ఆదామా మా ప్రకారమే, అసగా డైరెక్టర్లలో నూటికి 90 మంది పట్టాదార్లతరపునను, 10 మందిమాత్రమే షేరుహోల్డర్ల తరపునను యెందుకు యేర్పాటు చేయకూడదో! పాపము, షేరుహోల్డరు నూటికి 10 పాళ్ళు మాత్రమే లాభములు తీసుకుంటూ 90 పాళ్ళు పరిపాలనాభారము వహించడము చాలా అన్యాయం గనుక, ఆభారము అంతా పట్టాదార్లకే యేల వదలివేయరాదని భీమా చేయదలంచినవారు ఆకంపెనీ యేజెంట్లను, అధికార్లను నిక్కతీసి అడగండి. ఇదంతా షేరుహోల్డర్లకు పట్టాదార్లపైగల అవ్యాజానుగ్రహం అని సమాధానం చెబుతారు కాబోలు! చాలా కంపెనీల విషయంలో ఇది శుద్ధమాయ.

గ్యారంటీడ్ డివిడెండు

కొన్ని ప్రొప్రియిటరీ కంపెనీలయాదాస్తు నియమావళిలో (Articles of Association) షేరుహోల్డర్లకు సంవత్సరమునకు నూటికి 6 రూపా

యల చొప్పున వారి షేరుధనముమీద డివిడెండు హామీగా యిచ్చే గ్యారంటీనియమము ఒకటికలదు. ఈ నియమం ప్రకారం కంపెనీలో యెప్పుడు యెంతలాభములు మిగిలినా, ముందర ఈ షేరుహోల్డర్లకు చెందవలసిన 6% గ్యారంటీ డివిడెండుముడువును లెక్కచూచి కంపెనీయొక్క మామూలు నిత్యఖర్చులతో చేర్చి ఖర్చు వ్రాస్తారు. పోగా మిగిలిన సామునే వాల్యుయేషను (Valuation) కాలమునకు మిగిలే కంపెనీ తాలూకు నికర లాభంగా (Surplus) ప్రకటించి అందులో నుండి మళ్ళా పైన వివరించిన ప్రకారం పాపము నూటికి 10 రూపాయలు చొప్పున మాత్రమే షేరుహోల్డర్లు తీసికొని మిగతా 90% పట్టాదార్లకు వదిలి వేస్తారు. అనేక ప్రావయిటరీ కంపెనీలలో జరుగుచున్న లాభాలపంపిణీ తమాషాయే. రహస్యం ఆయా కంపెనీలలో పనిచేసే చాలమంది యేజెంట్లకే తెలియదు. పట్టాదార్ల కనలే తెలియదు. పట్టాదార్లకంటే ముందుగా షేరుహోల్డర్లు లాభాలు పంచుకొనుటయు, యేజెంట్లకంటే ముందుగా కంపెనీ సెక్యూరిటీ మేనేజింగు డైరెక్టర్లు కమిషన్లు తీసికొనుటయు చూస్తే బ్రాహ్మణత్వదినాలలో జరిగే సందర్భం ఒకటి జ్ఞాపకం వస్తోంది. తద్దినాలలో విశ్వదేవస్థానంలో నౌకరిని, పితృదేవస్థానంలో నౌకరిని ఇద్దరు భోక్తలను కూర్చుండబెట్టి అర్పిస్తారు. వారిద్దరికినీ ముందు ఆహారం వడ్డించి, వారు సుష్టుగా భోజనంచేసిన తరువాత “అన్నకేమి కింకరియ తాం?” మిగిలిన తయారుచేసిన యీ మిగిలిన భోజనపదార్థముల నేమిచేయను అనికర్తప్రశ్నిస్తే “ఇష్టైస్సహ భుజ్యతాం” మాయిష్టులతో కలిసి భోంచెయ్యండి అని ఆ భోక్తలు అనుజ్ఞయిస్తారు. అదేవిధంగా విశ్వదేవస్థానంలో షేరుహోల్డర్లను

పితృదేవస్థానంలో సెక్యూరిటీ మేనేజింగు డైరెక్టర్లను కూర్చుండి ముందు వారి లాభప్రయోజనాలతో వారు తృప్తిపొంది లేదని తరువాతనే పట్టాదార్లకును యేజెంట్లకును గుటక దిగవలసి యున్నది.

దీనినిబట్టి కంపెనీలాభములలో షేరుహోల్డర్లు నూటికి 10 రూపాయలు మాత్రమే పంచుకొంటారన్నమాట యెంతవరకు పూర్తిగా నిజమో ఆలోచించండి. న్యాయానికి కంపెనీ స్థాపకులైన షేరుహోల్డర్లు కంపెనీలో చేరే పట్టాదార్లకు “మీకు యింతలాభము ఇవ్వగలవార” మని హామీ యివ్వవలసింది. అది లేక పోగా పట్టాదార్ల వద్దనుండే షేరుహోల్డర్లు తమ షేరుధనంమీద 6% డివిడెండు గ్యారంటీగా ఇవ్వగలవారమని హామీ పుచ్చుకొంటున్నారన్నమాట. అనగా గ్యారంటీడ్ డివిడెండునియమమున్న కంపెనీలలో భీమాచేసే పట్టాదార్లందరును తమకుటుంబ లాభముకంటే ముందుగా షేరుహోల్డర్ల మూలధనంమీద గ్యారంటీవడ్డీ యిచ్చుటకే భీమా చేస్తున్నట్లుంది. ఇదియే కొన్ని ప్రాప్రయిటరీ కంపెనీల షేరుహోల్డర్లు వహించుచున్న బాధ్యత. ఒక షేరుహోల్డరు నూరురూపాయల కిమ్మతుగల ఒక షేరునకు 20 రూపాయలు మాత్రం వసూలు యిచ్చినయెడల ఆ కంపెనీకి నష్టము వచ్చినప్పుడు తాను యిచ్చుకోవలసిన నష్టభారము (Reserve liability) యేసందర్భములోను మిగతా 80 రూపాయలకు మించి వుండదు. కాని అతని షేరుధనంమీద అతను పుచ్చుకొనే డివిడెండుమాత్రము 6% గ్యారంటీగాను, ఆపైన వచ్చేలాభము అపరిమితముగాను వుంటున్నది. కొన్ని భీమాకంపెనీలలో షేరుహోల్డర్ల డివిడెండు నూటికి 80, 40, 80,

120, 140% రూపాయల చొ॥ కూడా అంతు లేకుండా లాభాలు పంచుకొంటున్నారు. ఈస్థితి యిట్లు తరతరాలవరకు ఆచంద్రార్థం సాగి పోవలసిందేగాదా పట్టాదార్ల వద్ద తన పేరుధనం మీద గ్యారంటీడ్ డివిడెండును కోలే పేరు హోల్డర్ల సరసము చూస్తే ఏధిభాగవతంలో “నా ప్రాణమునకు నీ ప్రాణము అడ్డమువేస్తాను, నీకు ఏమీ భయములేదని హాస్యగాడు కాగడావేసే చాకలివాడికి అభయహస్త మిచ్చినట్లున్నది.

పేరుహోల్డర్లు నిహించే కంపెనీసప్తభారము (Reserve liability) పరిమితంగానే వుండి గమక వారి లాభములు కూడా యే సందర్భములోను మొత్తమున 6% గ్యారంటీడు డివిడెండును మించి వుండకూడదనే నియమ ముండుట న్యాయమని తోస్తోంది. లేకపోతే పేరుహోల్డర్లు పరిమిత మైన సప్తభారమును అపరిమితమైన లాభ ప్రయోజనాధికారములను పొందుచున్నారు. ఇదియే ప్రొప్రియటీరీకంపెనీలలో పట్టాదార్లకు గలుగుచున్న ముఖ్యమైన అన్యాయము. ఏ భీమాపత్రమైనా మిమ్ములను క్యాన్వాసు చేయుటకు వచ్చినపుడు, మీ కంపెనీ తాలూకు యాదాస్తునియమావళి (articles of association) తీసికొనివచ్చి చూపించుడని వారిని మీరు నిర్బంధంగా కోరండి! మీరొక ప్రతిని సంపాదించుకొనండి. అందులో గ్యారంటీడ్ డివిడెండు నియమం వున్నదో లేదో ముందు బాగా పరిశీలించి తెలిసికొనండి. నోటిమాటలను విశ్వసించవలదు. కంపెనీ యాదాస్తు నియమావళిలోనే కంపెనీపరిపాలకుల లాభప్రయోజనాధికారాలన్నీ మేకుబందీతో దిగించివుండును. తా నేటేటను చెల్లించుకొనే కష్టాంతపు సామ్మయొక్క పరిపాలన యెట్లు జరుగునో తెలిసికొనుండా భీమాకంపెనీలలో సామ్మకట్టుట శుద్ధ మెరితప

ము. మరియు చిక్కురాని పరద్రవ్యాపహరణమే ప్రజ్ఞావిశేషంగా భావించే యూరోజుల్లో యిది మరింత అనర్థదాయకం. ఒక కంపెనీ స్థాపకులైన ప్రస్తుతపు పరిపాలకుల ప్రజ్ఞానీతి గౌరవవిశేషము లన్ని వారి తదనంతర వారసులకు తప్పకుండా పేరుహక్కులోపాటు లభించగలవని నమ్ముట మరి అవివేకము. నామకుడైన తండ్రిని మించిగాని తండ్రితో సమానంగాని పేరు ప్రతిష్ఠలు సంపాదించుకొన్నకుమార్లు లోకంలో భూతవర్తమానకాలములందు ఎందరున్నారో ఆలోచించుకొండి కాబట్టి ప్రతి పట్టాదారునికి తనకంపెనీపరిపాలనలో ప్రయోజనకరంగా పాల్గొనే అధికార ముండుట యీ కాలంలో అత్యంతావశ్యముగా భావింపబడుచున్నది. ప్రొప్రియటీరీకంపెనీలు తమగూడుపుతాణీలు లోకానికి తెలిసిపోవుననే భయంతో కాబోలు తమ క్షిప్తంలేనివారికి కారణంచెప్పకుండా పేరుట్రాన్స్ఫరు నిరాకరించే అధికారం వాగ్దానికొన్నారు.

ఒక ప్రొప్రియటీరీకంపెనీకి ముఖ్యాంగములు మూడు. (1) పేరుహోల్డర్లు: స్థాపకులు, (2) యేజంట్లు: కష్టపడి పనిచేసి వ్యాపారమును సమకూర్చేవారు, (3) కంపెనీలో చేరి యేటేటా సామ్ముచెల్లించుకొనే పట్టాదార్లు. ఈముగ్గురిలో యే ఒక్కరు లేకపోయినా అసలు ప్రొప్రియటీరీకంపెనీయే వుండదు పేరుహోల్డర్లకు డివిడెండు, యేజంట్లకు కమీషను, పట్టాదార్లకు తమ పట్టావరతుల ప్రకారము రావలసిన ప్రయోజనములు కంపెనీవల్ల లభించుచుండును. అందుచేత ఈకంపెనీపరిపాలనాధికారము వీరి ముగ్గురిచేతులలో సమానంగానుండుట న్యాయము, అవసరము. కాబట్టి ఒక ప్రొప్రియటీరీకంపెనీలో భీమా చేయదలచినవారు ఆ కంపెనీ డైరెక్టర్స్



# ది స్టార్ ఆఫ్ ఇండియా

ఇండస్ట్రియల్ అండ్ జనరల్ అసూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్

8 శంభుదాసువీధి, మదరాసు.

## అభివృద్ధి

చేరిన వ్యాపారము	రూ 82,00,000
పూర్తిచేసిన వ్యాపారము	రూ 22,00,000
దాదాపు ఆస్తులు	రూ 2,00,000
గవర్న మెంటు హామీలపెట్టుబడి	రూ 1,00,000
చెల్లించిన క్లెయిములు (ఇండస్ట్రియల్) స్కీములు	2,50,000

“కంపెనీ నిర్వహణచాకచక్యమునకు కంపెనీవారిని ప్రశంసింపక తప్పదు. ప్రస్తుతపు పాలనీదారులు రాబోవు పాలనీదారులు కంపెనీ స్థితిగతులకు గర్వించవలసిన అవకాశము గలదు” అని అక్యుయరీ కె. బి. మాధవగారు ప్రశంసించి యున్నారు.

ధారాశ్రమైన కమీషను వేతనములపై పలుకుబడిగల ఏజంట్లు కావలెను.

వివరములకు : మేనేజింగ్ ఏజంట్లు

The Star of India Industrial & General Assurance Co., Ltd. Madras



ర్లలో కనీసము మూడవవంతు అయినా పట్టాదారు డైరెక్టర్లు వుండవలెనని కోరుట సమంజసము. ఈ పైన వివరించినసంగతినందర్భములను బట్టి ప్రొఫ్రయిటరీకంపెనీలలో యిదివరకు భీమా చేసినవారును, యికముందుచేయబోవువారును పైసదుపాయస్వాతంత్ర్యములు పట్టాదారులకు లభించేవరకు బహిరంగసభలలోను, పత్రికలలోను ఆందోళన సలుప గోరుచున్నాను. ఈవిషయమై నిరంతరాభివృద్ధి గాంచుచున్న ప్రజాభిప్రాయము అనుల్లంఘనీయమని అనుభవపూర్వకముగా మన ప్రొఫ్రయిటరీ కంపెనీలు గుర్తించినపుడే పట్టాదార్ల యీ అభీప్రాయముల నెరవేరగలవు.

### పట్టాదార్ల అధ్యాయము

#### III

ఇంకోచిత్రంచూచారూ! యీ ప్రొఫ్రయిటరీ కంపెనీలు కంపెనీనికరలాభంలో నూటికి 10 పాళ్లు మాత్రమే షేరుహోల్డర్లకున్నా మిగతా 90 పాళ్లు పట్టాదార్లకున్నా లభిస్తుందని ప్రకటిస్తున్నారగదా. చాలామంది పట్టాదారులకు తమ కంపెనీల షేరుహోల్డర్లు యెంతో స్వాధీనత్యాగముతో తాము చాలా తక్కువ లాభము తీసుకుంటూ, యెంతో అవ్యాజానుగ్రహంతో పట్టాదారులకే యెక్కువ లాభాలు సమర్పించి సేవ చేస్తూన్నట్లు ప్రతికనబడుతుంది. 40 వేల రూపాయలు వసూలు మూలధనమున్న ఒక కంపెనీకి లక్షరూపాయల నికరలాభము వచ్చిందనుకోండి. అప్పుడు ఆ కంపెనీలో సాధారణంగా కోటిరూపాయలకు తక్కువ లేని కిమ్మతుగల భీమాపట్టాలు అమలులో నుండును. మొదట యీ నల్లబై వేల రూపాయల మూలధనంమీదను గతనాలుగైదు సంవత్సరములకు రావలసిన, 6% గ్యారంటీ డివి

డెండును ముందుగానే ఖర్చు వ్రాసుకుంటారు. దీనినే భీమాపట్టాదారులు, తమ కంపెనీ షేరుహోల్డర్లు మహాశయులకు సమర్పించే అవసరమైన వేద్యంఅంటారు. ఇదిగాక మళ్ళా కంపెనీయొక్క లక్షరూపాయల నికరలాభంలోను పాపము 10% మాత్రమే లెక్కచూచి ఆ పదివేలరూపాయలును తమ రూ.40 వేల మూలధనంమీద 25% చొ! గతనాలుగైదేండ్ల మొత్తమున డివిడెండు పంచుకుంటారు. ఇదే షేరుహోల్డర్లకు మహానైన వేద్యం. నికరలాభం తేల్చటానికి ముందే డివిడెండు యాక్విలైజేషను ఫండు (Dividend Equalisation fund) అనే పేరుతో మరికొంత సొమ్మును అలాంటిదాగా భద్రం చేసుకుంటారు. ఇది కంపెనీకి యెప్పుడయినా లాభాలురాకపోతే షేరుహోల్డర్లకు 6% గ్యారంటీ డివిడెండు అవసరమైన వేద్యం క్రింద ఉపయోగపడుతుంది. పట్టాదారులసంఖ్య, వారిభీమాపట్టాలు మొత్తము నిరంతరము వేలు, లక్షలు, కోట్లతరబడి వృద్ధి అవుతూ వుంటుంది. ఒక కంపెనీలోని షేరుహోల్డర్లవారసులు ఆ షేర్లు పంచుకొన్నప్పుడున్నా, అధికారంలో వున్న డైరెక్టర్లకు యెప్పుడైనా ప్రాప్తివోట్లబలం కావలసి వచ్చినప్పుడున్నా మాత్రమే, ఆ షేరుహోల్డర్లసంఖ్య కొంత పెరుగుతుంది. కాని షేరుహోల్డర్లసంఖ్య యెంతపెరిగినా, ఆ కంపెనీ వృద్ధిలో నున్నంతకాలం వసూలయిన షేరుధనం మొత్తం మాత్రం, యెప్పుడూ మారకుండా చిరస్థాయిగానే వుండును. ఆ కంపెనీకి 10 లక్షల రూపాయలు నికరలాభం వచ్చినపుడుకూడా అందులో 10% చొ! లక్షరూపాయలున్నా యీ నల్లబై వేలరూపాయల మూలధనంమీద 25% చొ! మహానైన వేద్యంగా పెరిగిపోతూ వుంటుంది. పాపము! షేరుహోల్డర్లు పంచుకునే ఈస్వల్పలాభాలు ఎప్పటికప్పుడు 4,5

# ది డెక్కన్ అసూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్.

హెడ్ క్వార్టర్స్ :—బెజవాడ

చైర్ మన్ :

శ్రీ రాజా యన్. వి. రంగారావు బహదూర్ గాగు

మానేజింగ్ డైరెక్టర్లు :

శ్రీయుత యన్. గోవర్ధనరావు, బి. ఏ.

ప్రత్యేక సౌకర్యములు

- (1) కాశ్మీర ఆంగ్ల కాలేజీ లాభములు.
- (2) కొన్ని ప్రమాద మరణములలో రెట్టింపు భీమాధనమును పొందుట.
- (3) జైద్యసేవ-శస్త్రచికిత్స సహాయములు.
- (4) జీవిత భీమాపట్టాములను నిర్మూలనపాక్షి.
- (5) ఆదనపు ప్రిమియము చెల్లింపనక్కరలేకుండానే శ్రీల జీవితములను భీమాచేయు పద్ధతి.
- (6) 250 రూపాయలకు 500 రూపాయలకు 750 రూపాయలకు కూడా భీమాపట్టాలు జారీచేయుట.
- (7) పట్టాలు నిర్దుష్టగాకుండునటుల “స్వయంతక్షణం”  
(Automatic Non-forfeiture)
- (8) జాయింట్లు జీవిత భీమాపట్టాలు.
- (9) ఆలస్యము కౌండిన అన్ని హక్కులమీదను వడ్డీయిచ్చుట.

ప్రతి పట్టాములోను  
మంచి వలుకుబడిగల ఏజంట్లు  
కావలెను.

ధారాశ్రమైన కమిషన్ జీత  
ముల పరతులు యివ్వబడును.

ఆర్గనైజింగు ఆఫీసులు :

బొంబాయి బెంగళూరుసిటీ హైదరాబాద్  
కలకత్తా మధుర దక్కన్

The Deccan Assurance Co, Ltd.  
BEZWADA.

ఏండ్ల కొకసారి రొట్టెలపావులపొడిరూపాయలు వసూలు చేసుకుంటారు. పట్టాదారులకిచ్చే లాభాలు వారి పట్టాలు పరిశీలనపై వస్తున్నాయి, వారి మరణానంతరంగాని, లభించ గలవు. భీమా కంపెనీలు తమ పట్టాదారులకు 15, 20, 25 రూపాయల బోనసులు పంచిపెట్టు చున్నామని ప్రకటించేసాము. పట్టా మొత్తంతో కలిపి ఇచ్చేదే. ప్రస్తుతము రొట్టెలపావులపొడిరూపాయలనుంటే ఆ మొత్తంలో యేమూడవ వంతు నాల్గవ వంతు చేతులో పెడుతారు. ఒక్కమాటు 20, 30 రూపాయలు ఇచ్చి ఒక పేరుకొనుకొన్న మహానుభావునికి శాశ్వత వంశపారంపర్య ప్రయోజనాధికారాలున్నా, యేటేటను వందలు వేలు తరబడిగా ప్రీమియములు చెల్లించుకొనే పట్టాదారు లందరును అతని అనుగ్రహాధీనులై వుండుటయు యెంతయు శోచనీయము. దీనినే “కుంజర యూధంబు దోమ కుత్తుకజాచెప్పె” అని చెప్పవలసి వస్తుంది.

పట్టాదారులకు తమ తమకంపెనీపరిపాలనలో సంపూర్ణాధికారం లేని ప్రొప్రైయిటరీ కంపెనీలలో భీమా చేయుటకంటే ఉబ్బిచ్చి పరాధీనత్వమును కొనుక్కొనుట మరియొకటి యుండబోదు.

ఒక ప్రొప్రైయిటరీకంపెనీ తాలూకు డైరెక్టరుమహాశయు లొకరిని “మా ఏజంట్లకు శాశ్వత రెన్యూయల్ కమీషను ఇప్పించవలె” నని ప్రసంగవశమున చెప్పితిని. “మీకు రెన్యూయల్ కమీషను యెంతకాలము కావలె” నని ఆయన యెకసక్కిముగా ప్రశ్నించెను. “మీ పేరుధనముకంపెనీలో ఉన్నంతకాలము” అని ఆయన జవాబు చెప్పెను. అంతట

“మేము శ్రమపడి సమకూర్చిన వ్యాపారము తాలూకు ఫలితము మీ కంపెనీలో వున్నంత కాలము మీకు రెన్యూయల్ కమీషను కావలె” నని నేను బదులు చెప్పితిని. అప్పుడాయన “ఊ!” అని నిక్కి నాభిదగ్గరనుండి నిరసననూచక మైన ఒకధ్వని ప్రకటించెను. “మా ఏజంట్లకు మీ కంపెనీపాలకవర్గంలో ప్రాతినిధ్యం ఇప్పించుట న్యాయముకాదా” అని ప్రశ్నించితిని. “రోజు కూలివలె మీరు చేసిన వ్యాపారమునకు యెప్పటి కమీషను అప్పుడు మీరు తీసుకుంటున్నారా! మీకు ఇంకా కంపెనీపరిపాలనతో సంబంధమెందు? కన్నాడు. అయితే “మీ పేరు ధనం మీద మీకు 6% డివిడెండు హామీగా వస్తుందిగాదానిని మనోవృత్తిగా అనుభవిస్తూ కంపెనీపరిపాలన పట్టాదారుల కిచ్చివేసి మీరు దూరంగా ఉండకూడదా” అని నే నెను రడిగితిని. “ఇదంతా, మీ సామ్యవాదం కాబోలు” నని ఆయన కోపముతో వేళాకోళము చేసి వెళ్ళిపోయెను.

ఈ పైన వివరించిన సంభాషణనుబట్టి ప్రొప్రైయిటరీ కంపెనీపరిపాలకల చిత్తవృత్తులెట్లుండునో కొంచెముగా సూచితమగుచున్నది.

### మరియొక మోసము

25 సం॥ వయస్సుగలవాడు ది 1-1-1930 వ తేదీన 20 సం॥ ఎంజోమెంటుపద్ధతిని 2 వేల రూపాయలకు భీమా చేశాడు. యెంజోమెంటు అనగా, 20 సం॥ ల అనంతరము జీవించి యుంటే అతడున్నా యీలోగా చనిపోయిన యెడల అతనికుటుంబమున్నూ ఆ భీమా మొత్తమును పొందేపద్ధతి. యీ భీమాపట్టాకు అతను చెల్లించవలసిన సాలీనాప్రీమియం మొత్తం సుమారు రు 100 లుండును. 5 సంవత్సరములు అతను సక్రమంగా వాయిదాలు కట్టినతరువాత

స్వ రాజ్యము!

భీమావ్యాపారములో

స్వ రాజ్యము!!

# హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్

ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, మచిలీపట్టణము.

Hindusthan Mutual Insurance Co., Ltd., Masulipatam.

మా పట్టాదారులకు

1. సర్వాధికారములతోను కంపెనీ పరిపాలనలో పాల్గొనవచ్చును.
2. వచ్చే లాభములతో పట్టాదారులచే.
3. కనీసము మూడు సంవత్సరములముందున్న పట్టా ఏ సందర్భములోను రద్దయిపోజాలదు.

దామాషను అయాచితమైన ఆటోమేటిక్ పెయిడ్ ఆఫ్ పాలసీగా మారును

4. ఆయాచితమైన వాయిదావృద్ధి (automatic extension) కూడ కొన్ని పరిస్థితులలో లభించును.
5. అత్యంత నూతన భీమాపద్ధతులు.

డాక్టర్.

భోగరాజు పట్టాభినీతారామయ్యగారు

బి. ఏ., ఎం. బి., ఆండ్ సి. ఎం.,  
డైరెక్టర్లబోర్డు కధ్యక్షులు,  
ఫీఫ్ మెడికల్ ఆఫీసుకు  
తాడేపల్లి శ్రీరాములుగారు,  
మేనేజింగ్ డైరెక్టరు.

## సదుపాయములు

మా ఏజంట్లకు

1. పట్టాదారులతో సమాన ప్రతి పత్రితో కంపెనీ పరిపాలనలో పాల్గొనవచ్చును.
2. 20 సంవత్సరములకు కాశ్వతమైన రెన్యుయల్ కమిషను మీ జీవితానంతరము మీ భార్యా బిడ్డలుకూడ ఆనుభవించవచ్చును.

3. ప్రతి సంవత్సరము కొత్త వ్యాపార మివ్వలేదను మిషచేతగాని, మరియొక కంపెనీకి పని చేస్తున్నారను మిషచేతగాని మీ రెన్యుయల్ కమిషన్ యిగిరిపోదు.
4. కంపెనీ యేజంట్లమధ్య వచ్చే అన్ని తగాదాలు కోర్టుల కెక్కనవసరంలేకుండా మధ్యవర్తిపరిహారమునకు లోనుకొగలవు.
5. మా యేజంట్లు యావజ్జీవితపు బానిస కూలిగానుండ నక్కరలేదు.

ఈ కంపెనీలో పట్టాదారులు, యేజంట్లు, అన్వేష్య సహకారంతో తమ కంపెనీ రాజ్యాన్ని సర్వాధికారాలతో తామే యేలుకొనవచ్చును.

ఈ కంపెనీ పాలకవర్గసభ్యులు 13 మందిలోను పట్టాదారులకు 8, యేజంట్లకు 5 సానములు.

ఈకంపెనీయొక్క ఉత్పత్తిపునామములకు యేజంట్ల పట్టాదారులకొప్పరస్సత్యావములే మూలాధారములు

## ఏజంట్ల కావలెను

అంధ్రప్రదేశ్ములో అన్ని జిల్లాలలోను, తాళూకాలలోను గ్యారంటీవ్యాపారమిచ్చే మంచి పలుకుబడిగల అర్హులైన యేజంట్లు కావలెను. వివరముల కి క్రింది చిరువామాకు వ్రాయుడు :—

డా. వే. నరసింహం,

డైరెక్టరు ఆండ్ జనరల్ అర్గనైజరు.

తల్లాప్రగడ రామారావు,

జనరల్ మేనేజరు.

మానుకోవలసి వచ్చిన దనుకోండి. అప్పుడు అతని పట్టాగతి యేమవుతుందో ఆలోచిద్దాము. అతను చెల్లించిన మొత్తం రు 500 ల లోను మొదటి వాయిదా మొత్తం రు 100 లు తీసివేయగా మిగిలిన 400 మీదను 40% చొప్పున మొత్తం 160 రూ. రొఖం కంపెనీవద్ద పుచ్చుకొని పట్టాను పూర్తిగా చెల్లువ్రాసి కంపెనీకి ఇచ్చివేసి ఆపట్టాతాలూకు అన్ని హక్కులను వదులుకోవలెను. దీనినే సరెండరు వాల్యూ తీసుకొనుటందుకు ఇదిపట్టాదారుడు అనివార్యమైన కష్టదశలో చేయవలసిన నష్టకార్యము ఇదిగాక పట్టాదారుడు సకాలంలో వ్రాతమూలంగా కంపెనీవానిని కోరేయడం, అతనిపట్టాను దామాషా పూర్తిపట్టాగా మార్చుకోవచ్చును. మొత్తం వాయిదాలలో నాల్గవవంతు వాయిదాలు మాత్రమే సామ్మకట్టినాడు గనుక పట్టా మొత్తం కూడ నాల్గవవంతునకు 500 రూపాయల పట్టాగా తగ్గించబడును. ఈ సామ్మ అసలుపట్టావంతుల ప్రకారం పట్టాదారునికి చెందగలదు. దీనినే పెయిడప్ పాలసీ అందురు. సరెండరు వాల్యూగాని దామాషా పట్టాగాని సకాలంలో కోరవలెను. సకాల మనగా పట్టాపూర్తిగా అమలులో నున్నప్పుడు దీని అర్థము యీ క్రింది ఉదాహరణము వలన స్పష్టంగా బోధపడగలదు.

అతని వాయిదా మొత్తం రు 100 లను మొదటి 5 వాయిదాలూ సక్రమంగా 1980, 1981, 1982, 1983, 1984 సం॥ లలో ప్రతి జనవరినెల 1వ తేదీని కంపెనీలో జమ కట్టించాడనుకోండి. ఆ చిట్టచివర చెల్లించిన ప్రీమియమునకు ఆఖరు వాయిదా తేదీ 31-12-1984 సం॥ ము. దానికి కొనరు వాయిదా తేదీ (Grace period) 31-1-1985. ఈ తేదీవరకే ఆ పట్టాపూర్తిగా అమలులో నున్నదని చెప్పవలెను. ఇదే సకాలం అనేమాట కర్థం. ఆపట్టామీద సరెండరు వాల్యూ

అడిగినా, పెయిడప్ పాలసీ అడిగినా ఈ తేదీ సాయంత్రము కంపెనీ ఆఫీసు మూసే లోగానే అడుగవలెను. అట్లుగాక ఆ మరునాడు 1-2-1985 తేదీని అడిగేయెడల మరియొక సంవత్సరం వాయిదా మొత్తం కంపెనీకి చెల్లించవలసి యుండును.

### పట్టాదార్ల అధ్యాయము

#### IV

వెనుక చెప్పిన పుదాహరణంలో 5 సం॥ లు సక్రమంగా వాయిదాలు కట్టిన పట్టాదారునికి అయిదవ సంవత్సరాంతమునకు సుమారు రు 160 ల సరెండరు వాల్యూ యేర్పడుతుంది గనుక, యేకారణంచేతనో ఆరవ సంవత్సరపు వాయిదా అతను సకాలంలో కట్టలేకపోయినా, అసలు కట్టకపోయినా, ఆతనిపట్టా రద్దయిపోయిందని చెప్పటం న్యాయంకాదు గనుక, ఈ సరెండరు వాల్యూ సామ్మలోనుండి అతనిచే కోరబడకయే దరిమిలా వాయిదా సామ్మను జమకట్టించి ఆ పట్టాను పూర్తిగా అమల్లోవుండేట్లు చేసి అందు వలన వచ్చే యావత్తు ప్రయోజనములను ఆ పట్టాదారుడే పొందేట్లు అతనికి అపూర్వ సౌకర్యము కలిగించా మని దాదాపుగా అన్ని భీమాకంపెనీలవారు డప్పులుకొట్టుకుంటున్నారు. దీనికే ఆటోమాటిక్ (automatic extention) యక్సెన్షను అనగా అయాచితంగా ప్రీమియం వాయిదాను వృద్ధిచేయుట, లేక ఆటోమాటిక్ నాన్ ఫర్ ఫీచర్ (Automatic Nonforfeiture) అనగా అప్రయత్నంగా పట్టా రద్దు కాకుండ జేయుట అందురు. యీసదుపాయము పైకి చూచుటకు పట్టాదారులకు చాలా మహోపకారంగా కనిపించును. ఏజెంట్లు కూడా, దీనినే పట్టాదారులకు మహోపకారంగా బోధిస్తారు.

# లక్ష్మీ ప్రావిడెంటు ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్.

ప్రధాన కార్యస్థానము :- మద్రాసు

ప్రావిడెంటు ఇన్సూరెన్సు సొసైటీల చట్టముక్రింద రిజిస్టరుకొబడి ఆంగ్లదేశమున ఇన్సూరెన్సుపద్ధతులమీద  
రూ. 50 లు మొదలు రూ. 500 ల వరకు ఇన్సూరెన్సువ్యాపారము చేయుటకు మొదలిడిన  
ప్రతి ఫంక్షను యొక్క యే.

డైరెక్టర్ల బోర్డు కన్యకులు, రీగల్ ఆఫీసరులు :  
కోల్లెపర్తి నరసింహారావుగారు, బి. ఏ. బి. యర్.

మెడికల్ బోర్డు :  
డాక్టరు పోతరాజు శోభనాచలపతిరావుగారు, యర్. యమ్. పి.  
డాక్టరు అప్పరాజు శేషగిరిరావుగారు, యర్. యమ్. పి.

మేనేజింగ్ డైరెక్టరు :  
మాలెంపాటి వెంకటకృష్ణయ్యగారు, ల్యాండులార్డు.

—: పట్టుదానులకు ఆకర్షణీయమగు సౌకర్యాలు :—

- |   |  |
|---|--|
| 1. కార్మికులకు, కరకులకు, పిల్లలకు, పెద్దలకు సరి<br>పడు అన్ని భీమా ప్రణాళికలు యిందుగలవు. | 3. యాకంపెనీ వ్యాపారములు మిత వ్యయముతో<br>నిర్వహింపబడుచున్నవి. |
| 2. పాలసీదారులు తక్కువ ప్రీమియములు చెల్లించి<br>విశేషాభిములు పొందుదురు.                  | 4. ఏజెంట్లకు వంశ పారంపర్య కమిషన్ పద్ధ<br>తులు.               |

కార్మికులకు, కరకులకు లాభదాయకముగా నుండుటకుగాను పరమైనటు సమ  
బ్యాంకింగు వ్యాపారము యిందు గలదు.

ఆంధ్రదేశములో అన్ని జిల్లాలలోను మాకంపెనీతరపున పనిచేయుటకు ఏజంట్లు కావలెను.  
మంచి కమిషన్ యివ్వబడును.

తూర్తి వివరములకు జంటనే వ్రాయుడు :—

కంపెనీ గొండ్ల గంగాధర శాస్త్రి,  
కార్యదర్శి.

The Lakshmi Provident Insurance Company, Limited, Masulipatam.

పట్టాదారులుకూడా నాలుగయిదేండ్లు సక్రమంగా తాము వాయిదాసామ్మొకట్టినతరువాత యెప్పుడైనా ఒకయేడు తాము వాయిదా సకాలంలో కట్టకపోయినంతమాత్రమున తమ పట్టా రద్దుగాకపోవుటయేగాక పట్టా పూర్తిగా అమలులోనుండి తమ కెంతో మహాపకారం కలుగవచ్చునని అమాయకంగా విశ్వసిస్తున్నారు. ఉపకారం పేరుతో పట్టాదారులకు యీ విషయంలో జరుగుచున్న దోహం ఈకింది సంగతులవలన విశదం కాగలదు. ఈ (Automatic extention) ఆటోమాటిక్ ఎక్స్టెన్షన్లను సదుపాయమును కలిగించేకంపెనీలు ప్రస్తుతం మనదేశంలో రెండు పద్ధతులవలంబిస్తున్నవి. సరండరువాల్యూమొత్తంలో నుండి ఒక సంవత్సరపు ప్రీమియం మాత్రమే దరిమిలా బాకీ వాయిదా క్రింద లెక్కచూచుకొని ఆ పట్టాకు ఒక్క సంవత్సరమే ఈపద్ధతిక్రింద వాయిదాపెంపు చేసి దానిని పూర్తిగా అమలులోవుంచుతున్నవి. అనగా పైన వివరించిన పట్టా ఈ పద్ధతి ప్రకారము కొనరువాయిదాతోకూడా 31-1-86 వ సంవత్సరమువరకు పూర్తిగా అమలులో నుండును. ఈ లోపల పట్టాదారుడు మరణించే యెడల అతనిపట్టామొత్తము సామ్మొలో కంపెనీవారు పెట్టుబడిపెట్టిన ఈబాకీ రు 100/-లనూ వడ్డీతో మినహాయించుకొని మిగతాసామ్మొను కంపెనీవారాతనివారసుల కిచ్చి వేయుదురు. అట్లుగాక 1-2-1986 వ తేదీని ఆ పట్టాదారుడు మరణించినను, నడవుడయి వెళ్ళి కంపెనీవారిని “నా పట్టాతాలూకు సరండరువాల్యూ (Surrender value) మొత్తమును నా కిప్పించు” డని అడిగినను, ఆ రు 160/-ల మొత్తం సరండరు వాల్యూలోను కంపెనీవారుబాకీవాయిదా క్రింద పెట్టుబడిపెట్టిన మొత్తం వడ్డీతో సుమారు

రు 106/-మినహాయించుకొని మిగతా రు 54/-లు మాత్రం ఆపట్టాదారుని చేతిలో పెట్టి పంపించేస్తారు. ఆలస్యముజరిగినకొద్దీ ఈమిగిలిన రు 54ల సడరువాల్యూ మొత్తముకూడా కంపెనీవారు అయూదితంగా పెట్టుబడిపెట్టిన బాకీ మొత్తమునకు వడ్డీకింకా సక్రమంగా వారింపయి పోతుంది. ఈపట్టాదారుడు 9, 10 సంవత్సరముల తరువాత మరణించినను, బ్రతికియుండి కోరినను అతని కా పట్టా మూలంగా లభించే ప్రయోజనం పెద్దగుండునున్నా. అప్పుడు ఈకంపెనీలు పట్టాదారునకు చెప్పే సబబేమంటే: “పాపము! నీవు అయిదుసంవత్సరములు మొత్తం రు 500/-లు ప్రీమియం చెల్లించినమాట వాస్తవమే. 6 వ సంవత్సరంలో నీవు సామ్మొకట్టని కారణంచేత నీపట్టాతాలూకు సరండరు వాల్యూలోనుంచి నీవు కోరకపోయినా మేమే స్వతంత్రించి ఖర్చువ్రాసి నీ ప్రీమియం జనుకట్టి పోసి పాపమని నీపట్టాను 6 వ సంవత్సరంలో కూడా పూర్తిగా అమలులోనుంచాము. ఆ గడువులోపల నీవుచనిపోయివుంటే, నీకే పట్టా మూలంగా పూర్తిలాభం వచ్చేది. లేదా మా బాకీ వడ్డీతో తీర్చివేస్తావున్నా. నీ పట్టా పూర్తిగా అమలులో వుండేది. ఈ రెండున్నా జరుగకపోవుటచే, నీ పట్టామీద సంక్రమించిన సరండరు వాల్యూమొత్తం రు 160లోను నూరు రూపాయలు ఆరవ సంవత్సరపు వాయిదా పెట్టుబడికిందను, మిగతా అరవై రూపాయలు ఈ ఎనిదిమిది తొమ్మిది సంవత్సరములలోను దాని వడ్డీకిందను ఖర్చయి పోయింది. గనుక నీకే పట్టా క్రింద రావలసిన డేమీలే” డని సమాధానము చెప్పుదురు. ఇది కొన్ని కంపెనీలు అవలంబించే ఆటోమాటిక్ ఎక్స్టెన్షన్లను (automatic extention) పద్ధతి.



# లక్ష్మీ ప్రావిడెంట్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్.

ప్రధాన కార్యస్థానము :- మచిలీపట్టణము

ప్రావిడెంట్ ఇన్సూరెన్సు సొసైటీల చట్టముక్రింద రిజిస్టరుకొబడి ఆంగ్లదేశములో ఇన్సూరెన్సుపద్ధతులమీద  
రూ. 50 లు మొదలు రూ. 500 ల వరకు ఇన్సూరెన్సువ్యాపారిము చేయుటకు మొదలిడిన  
ప్రభుత్వ సంస్థ యియ్యదియే.

డైరెక్టర్ల బోర్డు కన్ఫర్సులు, రీగల్ అడ్వైజరు :  
కోల్లపర్తి నగసింహారావుగారు, బి. ఏ. బి. యల్.

మెడికల్ బోర్డు :  
డాక్టరు పోతరాజు శోభనాచలపతిరావుగారు, యల్. యమ్. పి.  
డాక్టరు అప్పరాజు శేషగిరిరావుగారు, యల్. యమ్. పి.

మేనేజింగు డైరెక్టరు :  
మాలెంపాటి వెంకటకృష్ణయ్యగారు, ల్యాయినులార్డు.

—: పట్టాదారులకు ఆకర్షణీయమగు హక్కులు. :—

- |   |  |
|---|--|
| 1. కార్మికులకు, కర్షకులకు, పిల్లలకు, పెద్దలకు సరి<br>పడు అన్ని భీమా ప్రణాళికలు యిందుగలవు. | 3. యాకంపెనీ వ్యాపారములు మిత కన్ఫరెన్సుతో<br>విగ్నహింపబడుచున్నవి. |
| 2. పాలసీదారులు తక్కువ ప్రీమియములు చెల్లించి<br>విశేషలాభములు పొందుదురు.                    | 4. ఏజెంట్లకు వంశ పారంపర్య కమిషన్ పద్ధ<br>తులు.                   |

కార్మికులకు, కర్షకులకు లాభదాయకముగా నుండుటకుగాను పరమైనట్లు ఇంను  
బ్యాంకింగు వ్యాపారము యిందు గలదు.

ఆంగ్లదేశములో అన్ని జిల్లాలలోను మాకంపెనీతరపున పనిచేయుటకు ఏజెంట్లు కావలెను.  
మంచి కమిషన్ యివ్వబడును.

తూర్తి వివరములకు నెంబరు వ్రాయుడు :-

కంపెనీ గౌండర్ గంగాధర శాస్త్రి,

కార్యదర్శి.

The Lakshmi Provident Insurance Company, Limited, Masulipatam.

పట్టాదారులుకూడా నాలుగయిదేండ్లు సక్రమంగా తాము వాయిదాసామ్మొకటిసతరువాత యెప్పుడైనా ఒకయేడు తాము వాయిదా సకాలంలో కట్టకపోయినంతమాత్రమున తమ పట్టా రద్దుగాకపోవుటయేగాక పట్టా పూర్తిగా అమలులోనుండి తమ కెంతో మహాపకారం కలుగవచ్చునని అమాయకంగా విశ్వసిస్తున్నాడు. ఉపకారం పేరుతో పట్టాదారులకు యీ విషయంలో జరుగుచున్న దోపాం ఈకింది సంగతులవలన విశదం కాగలదు. ఈ (Automatic extention) ఆటోమాటిక్ ఎక్స్టెన్షన్ వసు సదుపాయమును కలిగించేకంపెనీలు ప్రస్తుతం మన దేశంలో రెండు పద్ధతులవలంబిస్తున్నవి. సరండరువాల్యూ మొత్తంలో నుండి ఒక సంవత్సరపు ప్రీమియం మాత్రమే దరిమిలా బాకీ వాయిదా క్రింద లెక్కచూచుకొని ఆ పట్టాకు ఒక్క సంవత్సరమే ఈపద్ధతిక్రింద వాయిదాపెంపు చేసి దానిని పూర్తిగా అమలులోవుంచుతున్నవి. అనగా పైన వివరించిన పట్టా ఈ పద్ధతి ప్రకారము కొనరువాయిదాతోకూడా 31-1-36 వ సంవత్సరమువరకు పూర్తిగా అమలులో నుండును. ఈ లోపల పట్టాదారుడు మరణించే యెడల అతనిపట్టా మొత్తము సామ్మొలో కంపెనీవారు పెట్టుబడిపెట్టిన ఈబాకీ రు 100/-లనూ వడ్డీతో మినహాయించుకొని మిగతాసామ్మొను కంపెనీవారు తాతనివారసుల కిచ్చి వేయుదురు. అట్లుగాక 1-2-1986 వ తేదీని ఆ పట్టాదారుడు మరణించినను, సజీవుడయి వెళ్ళి కంపెనీవారిని “నా పట్టా తాలూకు సరండరువాల్యూ (Surrender value) మొత్తమును నా కిప్పించు” డని అడిగినను, ఆ రు 160/-ల మొత్తం సరండరు వాల్యూలోను కంపెనీవారు బాకీ వాయిదా క్రింద పెట్టుబడిపెట్టిన మొత్తం వడ్డీతో సుమారు

రు 106/- మినహాయించుకొని మిగతా రు 54/-లు మాత్రం ఆపట్టాదారుని చేతిలో పెట్టి పంపించేస్తారు. ఆలస్యముజరిగినకొద్దీ ఈ మిగిలిన రు 54ల సడంరువాల్యూ మొత్తముకూడా కంపెనీవారు అయూచితంగా పెట్టుబడిపెట్టిన బాకీ మొత్తమునకు వడ్డీకింకా క్రిమికృమంగా హరింపయి పోతుంది. ఈ పట్టాదారుడు 9, 10 సంవత్సరముల తరువాత మరణించినను, బ్రతికియుండి కోరినను అతని కా పట్టా మూలంగా లభించే ప్రయోజనం పెద్దగుండునున్నా. అప్పుడు ఈకంపెనీలు పట్టాదారునకు చెప్పే సబబేమంటే: “పాపము! నీవు అయిదుసంవత్సరములు మొత్తం రు 500/-లు ప్రీమియం చెల్లించినమాట వాస్తవమే. 6 వ సంవత్సరంలో నీవు సామ్మొకట్టని కారణంచేత నీపట్టా తాలూకు సరండరు వాల్యూలోనుంచి నీవు కోరకపోయినా మేమే స్వతంత్రించి ఖర్చువ్రాసి నీ ప్రీమియం జనుకట్టి పోనీ పాపముని నీపట్టాను 6 వ సంవత్సరంలో కూడా పూర్తిగా అమలులోనుంచాము. ఆ గడువులోపల నీవుచనిపోయివుంటే, నీకే పట్టా మూలంగా పూర్తిలాభం వచ్చేది. లేదా మా బాకీ వడ్డీతో తీర్చివేస్తూవున్నా. నీ పట్టా పూర్తిగా అమలులో వుండేది. ఈ రెండున్నా జరుగకపోవుటచే, నీ పట్టామీద సంక్రమించిన సరండరు వాల్యూ మొత్తం రు 160లోను నూరు రూపాయలు ఆరవ సంవత్సరపు వాయిదా పెట్టుబడికిందను, మిగతా అరవై రూపాయలు ఈ ఎనిదిమిది తొమ్మిది సంవత్సరములలోను దాని వడ్డీకిందను ఖర్చయి పోయింది. గనుక నీకే పట్టా క్రింద రావలసిన డేమీలే” డని సమాధానము చెప్పుదురు. ఇది కొన్ని కంపెనీలు అవలంబించే ఆటోమాటిక్ ఎక్స్టెన్షన్ వసు (automatic extention) పద్ధతి.

IT WILL PAY YOU TO  
INSURE WITH OR REPRESENT  
**DESABANDHU'S  
UNIQUE ASSURANCE Co.,  
LIMITED.**

Head Office . CALCUTTA  
ESTABLISHED : 1918

A FEW OF THE SPECIAL FEATURES

1. It is a PURELY INDIAN CONCERN, of which the late Desa-bandhu C. R. Das was a patron and is managed purely by Indians.
2. The Management is able, sympathetic and easily accessible.
3. Policy holders have the right to elect two of them as Directors of the Company.
4. The merits of the Company have fully been tested by a stringent valuation and in England by Mr. E. B. Nathan, F. I. A., F. F. A., F. S. A. A. consulting Actuary.
5. ITS NEW REDUCED PREMIUMS ARE THE LOWEST.
6. Its Policies provide without any extra charge against death, accident or disease causing permanent disablement.
7. Its policies are AUTOMATICALLY PROTECTED against lapse or forfeiture.
8. Its lapsed Policies can be revived WITHOUT ANY PAYMENT OF THE ARREAR PREMIUMS.
9. As soon as intimation of death of the assured is received, if the title is not complicated, the Company advances immediately at least half the sum assured to the claimant; the other half being payable on completion of claim paper.

For further particulars please apply to :

**THE MANAGER, MADRAS BRANCH,**  
No. 33, Mookurnallamuthu Street, G. T.  
PHONE (4066)

OR

To Company's other offices at  
**BEZWADA & MADURA**

దేశబంధుగారియొక్క

**యూనిక్ ఆస్యూరెన్సు**

**కంపెనీలో**

పాస్టాఫీసు :- కలకత్తా. స్థాపితము - 1912.  
భీమా చేయించినను, దానియొక్క ప్రాప్తినిధిగానుండినను  
అది మీకు లాభకరముగ నుండును.

దీనిలోగల కొన్ని ప్రత్యేక సౌకర్యములు.

1. శుద్ధస్వదేశీ సంస్థ. టీ||శీ|| దేశబంధు సి.ఆర్. దాసు గారు పోషకులుగా నుండేవారు.
2. కంపెనీ యజమానులు మంచి సమర్థత, దయాంతుః కరుణముగలవారు. ఎవరైనను అటంకములేక తెల్ల చూడవచ్చును.
3. పట్టాదార్లు తమలో యిద్దరు డైరెక్టర్లను ఎన్నుకొనవచ్చును.
4. కంపెనీయొక్క నాణ్యము మంచిచెడ్డలు ఇంగ్లాండులోనున్న భీమాకాన్ట్రాక్టర్ ఇ. బి. నాథన్, యఫ్.ఐ.ఏ; యఫ్. యఫ్.ఏ; యఫ్. యస్. ఎ.ఎ. గారిచే పరీక్షింపబడెను.
5. నూతనముగ తగ్గింపబడిన క్రిమిముములు మిక్కిలి తక్కువరేట్లు.
6. ప్రమాదమరణములకు, కాశ్చిత అంగైజ్మెన్టులకును అదనపుచాన్సలేదు.
7. పట్టా రద్దుకొనుండ "స్వయాంక్షణ" పదతీకలదు.
8. బక్కాదులు చెల్లింపనీకరలేకయు రద్దయిన పట్టాలను పునరుద్ధారణ చేసుకొనవచ్చును.
9. పేచీలులేని మరణనాకులు వచ్చినప్పుడు తెలుసే కనీసము సగము భీమా మొత్తము యిచ్చితేయబడును. మిగిలిన సగము హక్కుకొనితములు పూర్తి ఆయివర్వాత యివ్వబడును.

వివరములకు: **మేనేజరు, మదరాసు**

బ్యాంకింగ్ నెం. 33. (ఫోను నెం. 4066)

మూకరునల్లముత్తువీధి, జి. టి.

లేక

కంపెనీ యితరఆఫీసులకు

**బెజవాడ : : మధుర**

మరికొన్ని కంపెనీలు, వీరికంటే తాము పట్టా దారులకు మరీ మహోపకారము చేస్తున్నామని చెబుతూ, యింతోపద్ధతి నవలంబించుచున్నవి. వారు చెప్పే ధర్మపన్నాగము లేమంటే:—“నీ పట్టామీద సరండరువాల్వ్యామొత్తం రు160లు నిల్వయుండగా ఒక్క సంవత్సరంమాత్రమే నీ పట్టాను పూర్తిగా అమలులోనుంచుట యేమి న్యాయం? నీ సరండరువాల్వ్యా సరిపోయినంత కాలం నీ పట్టాను మేము పూర్తిగా అమలులోనుంచి నీకు మహోపకారం చేస్తున్నాము” అని చెప్పుకుంటున్నారు. అసగా వీరి లెక్కప్రకారం ఆ పట్టాను, సరండరువాల్వ్యా మొత్తం రు 160/- లోనుండి రు 150/- పెట్టుబడి పెట్టి సంవత్సరంన్నరకాలము పూర్తిగా అమలులో నుంచుతారు. కొనరు వాయిదాతో కూడా ఈ పద్ధతి ప్రకారం ఆ పట్టా 31-7-1936 వరకు పూర్తిగా అమలులోనుంచును. ఈ గడువు లోగా పట్టాదారుకు మరణించినచో అతని కుటుంబానికి పట్టా తాలూకు పూర్తిప్రయోజనం లభించగలదు. 1-8-1936 వ తేదీని అతను మరణించినా సజీవుడై వెళ్ళి కంపెనీవారి నడిగినా, అతనికి పెద్ద గుండుసున్నా లభిస్తుంది. వీరు చెప్పే సబబు యేమంటే “నీ సరండరు వాల్వ్యా మొత్తంలోనుండి రు150 లు పెట్టుబడి పెట్టి నీ పట్టాను సంవత్సరంన్నర బ్రతికించాము. మిగతా పదిరూపాయలు దాని వడ్డీకింద ఖర్చయిపోయింది. ఈ గడువులోపల నీవు మరణించినట్లయితే నీ కుటుంబానికి పూర్తి ప్రయోజనం లభించేదే లేక నీవు మాబాక చెల్లించినట్లయితే నీ పట్టా అమలులో నుండేది. ఈ రెండుపనులలో యేదీ జరుగలేదు గనుక నీ సరండరువాల్వ్యా పూర్తిగా ఖర్చయిపోయింది. నీ కిప్పుడు వచ్చే దేమిలేదు” అని సమాధానము

చెబుతారు. అసగా సరండరువాల్వ్యామొత్తం లోనుండి ఆ పట్టాదారుని అనుమతి లేకుండనే ఒక్క సంవత్సరపు ప్రీమియము మాత్రమే దరిమిలా వాయిదాకింద పెట్టుబడిపెట్టి మిగిలిన సరండరువాల్వ్యాను ఆ పెట్టుబడి వడ్డీకింద క్రిమకృమంగా దీర్ఘకాలంలో అపహరిస్తున్న కంపెనీలు కొన్ని, సరండరువాల్వ్యా సరిపోయే వరకు ప్రీమియం బాకీ వాయిదాలకింద దానిని పెట్టుబడిపెట్టి వీలయినంత త్వరలోనే ఆ సరండరు వాల్వ్యా సంతామాయంచేసే కంపెనీలు మరి కొన్ని. ఈ రెండురకములకంపెనీలు తాము ఒకరికంటే ఒకరు పట్టాదారులకు మహోపకారం చేస్తున్నట్లు ప్రకటించుకొంటున్నారు. వీరిద్దరిసంగతి నిజానికి అమ్మన్న విప్సన్నల కథ వంటిదే.

అసలు యిందులోవున్న రహస్య మేమంటే: 25 సం॥ ల వయస్సుగల వేయిమంది యువకులు పయిన వివరించినప్రకారం తలారెండువేల రూపాయలకు భీమాచేసి తలారు 500 లు సొమ్ముచెల్లించి ఆరవసంవత్సరమునుండి సొమ్ము కట్టకుండ అందరూ మానివేశా రనుకొండి. అప్పటికి వీరందరికి 30 సంవత్సరముల వయస్సు వస్తుంది. సరండరు వాల్వ్యాలుగాని, పెయిడప్ పాలసీలుగాని యెవరూకోరలేదనుకొండి. పైనవివరించిన ఆటోమాటిక్ యెక్స్ పైస్ ష్ పద్ధతివల్ల ఈ వెయ్యిమందిలోను ఎవరి కెంత ప్రయోజనము కలుగునో చూద్దాము. 30 సం॥ ల వయస్సు గల 1000 మంది పట్టాదారులలోను ఆ మరుసటి సంవత్సరం సుమారు 9 మంది మాత్రమే మరణింతురు. వీరికుటుంబములకు మొత్తమున కంపెనీవల్ల రు 18,000 లు మాత్రం సంక్రమించును. మిగతా జీవించియున్న 991 మందికి ఆరవసంవత్సరాంతమునకు తలారు 54 లు

ఆంధ్రభూమియందు ప్రవృద్ధిమమున స్థాపించబడిన

## ఆంధ్ర ప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్

స్థాపితము 1929.

స్వల్ప  
ప్రీమియములుప్రధాన కార్యస్థానము:—బెజవాడ  
మేనేజింగ్ డైరెక్టరు :నవీన  
పద్ధతులు

మ. రా. శ్రీ దిట్టకవి వీరరాఘవయ్య పంతులు గారు

జననభీమా శిశుపోషణకు గొప్ప సహాయకారి.

ఆధర్వై మూల

ధనము రు. 20,000-0-0

అంగీకరింపబడిన

చందా చేయబడిన

ధనము 9,250 0-0

జననభీమా క్లయములు 12,156-2-11

చెల్లింపబడిన మూలధనం 7,800-0-0

ప్రాణభీమా క్లయములు 6,647-10-0



డివిడెండు నూటికి రు 12-0-0 చొప్పున ఇయ్యబడుచున్నది.

జారీచేయబడిన పాలసీల సంఖ్య 4410

ప్రత్యేక సాకార్యములు.

- 1 శ్రీపురుషులకు సమానమైన ప్రీమియం కేటలు
- 2 రు 100 లు మొదలు రు 500 ల వరకు పట్టాలు జారీ చేయబడును.
- 3 కైద్యపరీక్ష లేని భీమాపద్ధతులు.
- 4 క్లయములు గ్యారంటీ చేయబడినవి.
- 5 పట్టాదారులకు ఋణము లియ్యబడును.

6. జననభీమాలో గెలకు 1 లేక 2 రూపాయలు ప్రీమియం చెల్లించిన 500 లేక 1000 ల వరకు క్లయమును పొందవచ్చును. కనలపిల్లలు జనించిన రెండు క్లయములు ఇయ్యబడును.
- 7 ఉత్తరప్రత్యుత్తరములు తెలుగుభాషలో జరపవచ్చును.
- 8 పట్టాదారులకు ఫలప్రదమును సహాయకరము నగు సేవయే ఆదర్శము.

ఏజెంట్లకు ధారాళమైన కమీషన్ ఇయ్యబడును

పూర్తి వివరములకు :—

కార్యదస్యి :

ఆంధ్రప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్ - బెజవాడ

(Andhra Provident Co Ltd.)

సరండరువాల్యూ మిగిలియుండును. ఇదికూడా కృమకృమంగా వడ్డీకింద హరింపయిపోవును. వీరిలో బాగృతగలవా రెవరయిన యీ బాపతు కొంతవనూలు చేసుకుంటే అది సుమారు మొత్తం 10-12 లు వేలరూపాయలకు, మించియుండదు. రు 5,00,000 లు చెల్లించిన వెయ్యిమంది పట్టాదారులలో తొమ్మిదిమందికి మాత్రం పూర్తి ప్రయోజనమున్నూ, యింకా కొలదిమందికి స్వల్ప ప్రయోజనమున్నూ, మొత్తమున సుమారు ముప్పది వేలమాత్రం పట్టాదారులకు సంక్రమించి, మిగతా రు 4,70,000 లును కంపెనీ వారి స్వంతఖర్చులకిందను లాభముల కిందను కంపెనీలో కలిసిపోతుంది.

పైన వివరించిన రెండోరకపు కంపెనీలో ఈ వెయ్యిమందిలోను సంవత్సరంన్నర యెక్స్ టెన్షన్ వాయిదా గడువులోపల సుమారు పదునాల్గు మంది మాత్రమే మరణింతురు. వారి కుటుంబాలకు మొత్తమున రు 28,000 లు ఆ కంపెనీ నుండి లభించును. మిగతా 986 మంది తాలూకు రు 472000 లు ఆ కంపెనీవారు తాంబూలం వేస్తారు. సుమారు నూటికి ఒక రిద్దరికిమాత్రం లాభించదగిన ఈ పద్ధతిని కనిపెట్టి భీమాచేసే వారందరికిని యిది లాభదాయకమైన సదుపాయమని భ్రమింపచేసి, పట్టాదారులలో సహజంగా వుండే ఆశోద్ధ, మరపు, బద్ధకము, ఉపేక్ష, అజాగ్రత్త, అజ్ఞానము, మొదలగు లోపములవల్ల వారు సకాలంలో దామాషాపట్టాలుగాని సరండరు వాల్యూలుగాని అడుగరు. కాబట్టి వారి తాలూకుసొమ్మునంతా పట్టాదారునితో చెప్పకుండానే కంపెనీలు దఖలుపరచుకొనుటకై కనిపెట్టిన మాయోపాయమునే ఆటోమేటిక్ యెక్స్ టెన్షన్ అనే పేరుతో వ్యవహరిస్తున్నారు. దీనిని నిజంగా automatic extinction లేక automatic forfeiture అనగా పట్టాదారుల

సొమ్మును వారికి తెలియకుండా హరించుట లేక మాయం జేయుట అని చెప్పితే యెంతో బాగుండు. పట్టాదారుడు, సకాలంలో కోరితేనేగాని దామాషా పట్టా యొసంగబడదనియు, పాపము అతను కోరక పోయినా స్వతంత్రించి ఆతని సరండరువాల్యూలో ఖర్చు వ్రాసి వాయిదా వృద్ధిజేస్తామనియు చెప్పటం యెంత అవ్యాజానురాగమోగదా! ఇవిరెండును పట్టాదారుని సహజమైన ఉపేక్ష, అజ్ఞానం వగైరాలవల్ల కంపెనీలు వారి కంట్లో కారంగొట్టి వారి సొమ్మును రెండు విధాల దిగమింగుటకు కల్పించిన వంచనాశిల్పములు. నూటికి 98 మంది పట్టాదార్లకు లాభించేటట్టు, కనీసపు మొత్తం మెలికలు లేకుండా అయోచితపు దామాషా పట్టాలును Automatic Paid-up Policies కోరిన వారికి లభించే వాయిదావృద్ధి Extention సదుపాయమున్నూ పట్టాదార్ల కెప్పుడును సప్తంలేకుండా హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారు నెలకొల్పి భీమాప్రపంచమునకు మార్గదర్శకులగుట యెంతయు శుభదాయకము. ఆటోమేటిక్ పెయిడప్ పాలసీలులేనికంపెనీలలో భీమాజేసి యెన్నివేలమంది పట్టాదారులలో యెన్నో లక్షల రూపాయల కష్టార్జితద్రవ్యాన్ని ఈ భీమాకంపెనీలకు ధారాదత్తం చేసి ఉసూరు మంటున్నారు. భీమావ్యాపారంలో ప్రజలకు తాము చేసిన మహోపకారంగా ఈకంపెనీలు ప్రకటించుకొనే అంకెలతోపాటు సకాలంలో దామాషా పట్టా అడుగని కారణంచేత యెంతమంది పట్టాదారుల తాలూకు యెన్ని వాయిదాల బాపతు యెంతెంత మొత్తములు యేటటును తమకంపెనీలో కలిసిపోతున్నవో కూడా నిర్బంధంగా ఈకంపెనీలు ప్రకటించేటట్టు చేయవలెను. అప్పుడు యేకంపెనీ ప్రజల కెంతమహోపకారం చేస్తున్నది తారతమ్యంతో నిర్ణయించవచ్చును.

# THE NORTHERN INDIA INSURANCE COMPANY, LIMITED, LAHORE.

## EXCELLENCE

The prestige that arises from Financial Stability and years of fair dealing is enjoyed by each NORTHERN INDIA representative. Practical agency training and attractive sales aids open new avenues of business and complete the equipment of the man on the field.

## ACHIEVEMENT

**T. H. Raghavendra Rao,**

*Branch Secretary.*

104, Big Street,  
TRIPPLICANE, MADRAS.

Declared a Quadrennial Bonus of Rs. 40 and 32 per thousand sum assured in case of Whole Life and Endowment Assurances respectively. For our prompt payment of claims call for the attractive booklet "FACE THE FACTS".

## ATTRACTIVE

Double the sum payable in case of any Accidental Death and Triple the sum in case of Certain Accidental Deaths without payment of any extra premiums. Policyholders' Savings Bureau Service reduces the premium from 5 to 12 per cent. Influential Directorate and efficient agency-minded management, 2½ per cent rebate on yearly premiums.

*All Enquiries may be addressed to:*

**K. R. Chari & Co.,**

**R. Padmanabha Rao, B. A.,**

**Nirikhi Hanumantha Row & Bros.**

Chief Agents for Nizam's  
Dominions, Sultan Bazaar,  
HYDERABAD, Dn.

Manager,  
Trivandrum Office,  
MAIN ROAD, TRIVANDRUM.

Chief Agents  
For Ceded Districts,  
KURNOOL.



Your Future is Safe —

with

**THE VENUS ASSURANCE Co., Ltd.**

**DARYAGANZ**

- - -

**DELHI.**

FIGURES THAT SPEAK FOR THEMSELVES !

Total Business Exceeds	....	Rs	1,00 00,000
Total Claims Paid Exceed	...	„	15,00,000
Total Assets Exceed	....	„	11,00,000
Life fund exceeds	....	„	8,00,000
Premium Income Exceeds	...	„	4,00,000
Government Securities	...	„	2,00,000

***Influential Agents***

***and***

***Organisers Wanted***

*Apply for full particulars to :*

**D. V. Ramaswamy Pantulu, B. A., B. L.,**

***Branch Superintendent,***

***VIZAGAPATAM.***

**B Narasimham Pantulu,**

***Manager,***

***DELHI.***

HIGHROAD

TO YOUR SUCCESS

An Agency Connection  
with**THE HINDUSTHAN****Co-operative Insurance Society, Ltd.****———— CALCUTTA ————*****Over 2000 prosperous Agencies  
in force to-day.******Note the Society's Features :***

1. Low Premiums.
2. Highest Bonus.
3. Efficient Service.
4. Liberal Agency Contract.

***Join the HINDUSTHAN and be proud of it.****Write to day for Agency terms to Branch Manager, Madras or*

**The Hindusthan Co-operative Insurance Society, Limited,**  
**VIZAGAPATAM — BEZWADA — BELLARY — CHITTOOR**

# The People's Insurance Co., Ltd., Lahore.

ESTD. 1926

**SARDAR SARDUL SINGH CAVEESHAR,**

*Managing Director.*

ISSUES POLICIES ON UP-TO-DATE PLANS, SPECIAL  
POLICIES TO MEET SPECIAL NEEDS, CHEAP PREMIUM,  
GOOD RETURNS, LIBERAL POLICY CONDITIONS

## WANTED

Young men desirous of taking up an independent and lucrative  
career to represent this Company throughout Andhra  
Desa, on Highly Remunerative Terms

*For Further Particulars Apply to:*

R. J. GOKHALE, B. A.,  
Manager Organisation, *on tour*,  
Camp: 8, BROADWAY. MADRAS,

# INDIAN CIRCAR INSURANCE Co., Ltd.

*Head Office:*

**10, MCLEAN STREET, MADRAS.**

*Directors:*

- 1 Lady Shunmugam Chetty.
- 2 Sir T. Desikachary, Kt, K. I. H., B. A., B. L.
- 3 V. T. S. Sevuga Pandia Thevor Esq.,  
Zamindar of Seithur.
- 4 Rao Sahib N. Sivaraj, B. A., B. L., M. L. C.
- 5 W. P. A Soundra Pandian Esq., M. L. C.  
(Ex-Officio)

**WANTED** A Manager for our proposed Sub-Office at Bezwada.

*Please apply to:* **Managing Agents,**  
**Post Box 183, MADRAS.**

# The South India Co-operative INSURANCE SOCIETY LTD.

*Head Office :*

**Chartered Bank Buildings      ::      Post Box 182, MADRAS.**

*President :* Mr. V. RAMADAS PANTULU, B A , B.L.

A leading progressive life office—registered under the  
Co-operative Societies Act.

The short period of its working is marked by  
steady growth and the following table  
reveals the march of progress.

Year	Proposals received	Policies issued
1st year (1932—33)	Rs. 8,74,100	Rs. 6,33,500
2nd year (1933—34)	" 8,96,950	" 6,66,850
3rd year (1934—35)	" 11,77,100	" 8,62,350
4th year (1935—36)	" 14,16,750	" 10,99,150
Total Paid up business in the books as on 30—6—1936		
Rs. 32,61,850.	...	...
Insure your life to-day with this Society and ensure a sound investment.		
	...	...

Applications from persons of position and influence to  
represent the Society in un-represented areas on  
liberal and attractive terms are invited.

*Write for further particulars to :*

**V. VENKATACHALAM, M A , B. L.**  
**SECRETARY.**

# The Third Andhra Desa Indian Insurance Agent's Conference, GUNTUR, 3rd. October 1936.

*Address of the Chairman, Reception Committee,*

Mr. V. V. P. SUBRAHMANYAM, B. A., B. L.

SPECIAL REPRESENTATIVE, NEW INDIA ASSURANCE CO., LTD.

*Mr. President and Comrades,*

I deem it a privilege to welcome you to the capital town of this historic district of Guntur on the occasion of the third session of the Andhradesa Indian Insurance Agents Conference, the first and second of which met at Bezwada in 1932 and 35. Though between the first and the second there was a gap of three years it is a happy augury that the third conference has come off in the immediate succeeding year of the second and let us fervently hope that each succeeding year hereafter will see the Conference in deliberation. We of the Reception Committee welcome you to partake of our hospitality—rich in spirit though poor in fare—and let us assure you that we will spare no pains to make your stay here enjoyable. We ask you in return not to spare yourselves in giving your best thoughts on the problems coming up for discussion. We are meeting at a very important juncture when the Insurance Act is going to be amended in many particulars. This is just the time when we will have to publish our ideas regarding our requirements which have to be incorporated in the amended New Act and who else, I ask, is more competent to do this than we who are the accredited agents of Insurance Companies in every day touch with every side of Indian Insurance. Let us therefore speak in one voice forgetting for a while our rival individualities as our ideals and goal are common and one.

## OUR PRESIDENT.

We are singularly fortunate in being able to obtain the consent of Dr. B. Pattabhi Seetha Ramayya to preside over the Conference and direct its business. He is no stranger to you. Coming from a humble home in a village of the old Kristna District, he settled down in life as a Doctor in its rather unimportant head-quarters town of Masulipatam; yet, endowed with a genius and passion for public service he has risen to the top ranks as a National leader. He was one of the founders of the Kristna Patrika, the Janmabhlumi and the National College. In the business world, his name is associated with Kristna Co-operative Bank, the Andhra Bank, the Bharat Lakshmi Bank, the Andhra Insurance Co., and the Hindusthan Mutual Insurance Company. As a patriot he is second to none. He has been working hard for the separation of the Andhra Province on linguistic basis. There was no Congress or any of its related committees which he attended where he did not make a mark. He cheerfully went to jail more than once. His history of the Congress is an authoritative and monumental work which has been translated into other languages. He is a living example of plain living and high thinking. We are grateful to him for sparing his valuable time to go over here.

## LIFE INSURANCE AND ITS BENEFITS.

It is the one thing in the praise of which all great minds are unanimous. It may be considered from the view point of the individual, the society and the nation. For the individual it has been described as a provision for old age and his beloved survivors; the difference between comfort and galling dependence; satisfaction in prosperity and solace in adversity; the badge of affection; the comfort of the dying; cash in emergency; an umbrella for use on a rainy day; protection against the havoc of chances; above all, an ideal device for stimulating earning, guiding expenditure and satisfactorily investing accumulated savings in regular amounts on regular days for a specified period, purpose or event. It banishes care, builds economic security, creates thrift, contributes to longevity, dispels fear, encourages unselfishness, gives peace of mind, promotes thoughtfulness, teaches co-operation and sacrifice.

A society composed of individuals who have realised the above are a blessing to it. It is a group of contented homes. Its youngsters are assured of education and enlightenment. It does not contain impoverished and insolvent spendthrifts. Such a society can certainly take care of any of its unfortunate brethren by founding and providing institutions without leaving them at the slender mercy of the indifferent rich.

Insurance business is based on sound rational principles and every Insurance Co. managed by proper men on proper lines should show year after year a progressive amount of accumulated surplus of which it has no immediate need. This amount can be profitably invested on enterprises or concerns of public utility which result

in the creation of national wealth. When so many concerns of this nature are satisfactorily and merrily working in the country, need I say that the heart-rending problem of unemployment will have been solved to an appreciable extent. Herein lies, therefore, the value to the nation of the assets of the Insurance Companies. It will interest you to know that Insurance Companies' assets form one third of the national wealth of America or England. It is our duty to see that Indian Insurance Co.s' funds — I am alive to our limitations here—should, consistent with safety and security, be invested in channels which substantially enrich the nation's wealth.

## OURSELVES.

We are the messengers of the Insurance Angel but are we such by election or chance? A true answer in the case of many is perhaps the later. Few took it up as a profession by choice. It is apparently a beggerly one but if Life Insurance is—no one here doubts it,—really what has been stated before, can its workers be anything but honourable? It is only the ill-informed that jeer at us. We belong to a profession at once ideal, noble, and patriotic; ideal, because in no other profession does one serve others while serving himself; noble, because we carry the gospel of insurance to humanity; and patriotic, because the huge funds which we have helped in creating and building up will surely sooner or later be utilised for the advantage of our nation. It is here that we differ from our other countrymen who work for or insure in non-Indian companies. The business which is given to them on their account results in a perpetual drain on the country's wealth and hence a distinct and irreparable loss to India. If there is one thing atleast for which we need not go out of India, it is assuredly Insurance. Our success must be measured

not so much by the big figure proposals we individually secure for the companies but by the collective presentation of this Buy Indian Insurance Ideal to the biggest number of persons.

### OUR DUTY.

"Frankly speaking, the insurance worker is a self-seeker very often working in competition with another, frequently uninformed, but freely indulging in mis-statement as well as over-statement and either abundantly lazy or loathsomely annoying. He is free to act without responsibility but his ambitions in seeking larger and yet larger commissions and allowances may be unbounded. He does not hesitate to buy off proponents and even the medical advisers." Thus did Prof. Madhava say as President of the First Conference. Far from being angry we are thankful to him for his frankness which should be an eye-opener if one is needed. We must rise above this just reproach. A little introspection is enough. I beg of you to memorise his remarks quoted above and see that we are beyond their jurisdiction.

Select a company and select it at leisure. Create confidence in yourself and the prospect by insuring in it at the earliest opportunity. Study and master the literature supplied by the company. Supplement it by knowledge from insurance papers and magazines. You will thus be equipped to guide and advise the prospect who in many instances looks up to you for help. By no means be a rolling-stone. Only convincing and substantial reasons should compel you to change from one company to another.

Most of us live in towns much tempted by and accustomed to the comforts and luxuries thereof. We are loath to live them even for short

periods. The vast majority of the Indian populace lives in villages. The idea of insurance is comparatively new and the progress is similarly small. While the average insurance per head in America is 500 it is only nearly Rs. 5 in India. One out of four and one out of ten are covered by Insurance in America and England whereas here in India it is only one in 500.

What a contrast and lesson! Illiteracy, ignorance, prejudice, and superstition are the causes contributing to this state of affairs. The recent awakening of the nation is no doubt manifesting itself in the development of Indian Insurance. New Companies have been and will be started to cope with the growing volume of work with the result that a very good share of the insurance work will be in the hands of national companies. We must take advantage of the situation. We must carry our message to the villages; live therein; use every opportunity to spread it; secure as Policy Holders all eligibles and thus help to raise the ratio of insured to uninsured to the level obtaining in other countries. The neglect of this will certainly lead to stagnation in general progress of business and unhealthiness in profession.

Before leaving this topic let me say something about the evil and unhealthy practice of rebate now becoming prevalent. It appears to be daily gathering strength. We seem to be allowing it to grow, little knowing its vicious effects. The substantial income of an Agent is derived from the first year commission as you all know. If he parted with it I wonder what he laboured for? But then, did he do so out of his free will? Certainly not. Nobody likes to give up his hard-earned wages. If an agent offered rebate to secure business it is foolish. If a proponent demanded it, to say the least, it is unkind. What is to



be done then? The proponent's good sense should be appealed to. How can he, if he follows a profession sincerely and feels he is entitled to 16 As. in the rupee for the job he does, suggest the withholding of the full payment of his premium thereby depriving another of his dues? Let him, if he be a salaried man, think how he would feel if a portion of his salary is unjustly cut off and how did he feel when a slight retrenchment was effected in his monthly income? Can he not imagine the distress with which an agent most reluctantly consents to be deprived of the only source of a very good proposition of his income for the selfish gain of the proponent? Does he pause to consider whether a policy given by obtaining a rebate creates any lasting goodwill between him and the agent? Can he expect the agent to take any more interest in the matter thereafter and serve him during the period his contract runs with the Company?

### OUR DISABILITIES.

Conditions being what they are our profession is not a bed of roses. We have to toil hard both physically and mentally. With all that the living is precarious as the elements of chance or luck play a great part in securing of business. We cannot say to ourselves 'I will stop here and retire.' A supposedly good income may suddenly dwindle away by the unforeseen happening of risk to the income or life of some policy holders. Naturally the man is soon worn out passing into premature old age. Add to this the nightmare of the renewal commission due being withheld by some companies though according to them for very valid reasons. We must here seek the goodwill of the companies and the protection of the legislature for giving us what is legitimately ours. The renewal commission of an agent who faithfully

served a company for a certain term of years or introduced decent business should not be left to the sweet will of the company. Companies should not only cheerfully pay it but should go further to help the poor old fellow by admitting him to the benefits of a Provident Fund or an Old Age Pension scheme. They ought to encourage and compel their agents early to take a policy by themselves contributing a portion of the premium.

### OUR ACHIEVEMENTS.

Our main aim and the first resolution of the first conference were to the effect of starting and maintaining a central organisation of the Indian Insurance Companies Workers in Andhradesa with some glorious objects in view. Has this been accomplished? I think I am right in saying that we are not maintaining any organisation contemplated therein. We fairly started one though it has not made itself yet felt. The chief reason for this inordinate delay lies with us only. We have not shown real interest yet. We must not wait to be invited to join it. On the other hand we must offer to be enlisted. Let there be no need for canvassing here. Make it your duty to join the association. Strengthen it by your membership. Support it with your subscription and donation. Don't find any excuse to be out of it for any reason whatever. Bring yourself in tune with it. Remember union is strength. Let me hope that at the next annual meeting there will be everything greater to report about this.

It may not be altogether out of place to tell you that the idea of the formation of an association to strengthen our position and back up our case originated with Mr. S. Kanakaraju Pantulu, the Editor of the Bheema Patrica. It is due to his untiring efforts

and indefatigable energy that we held the 2 previous conferences and are holding the present one; but we should soon pass the stage of depending on any one individual for this. Our executive committee must be able to mechanically arrange for a conference year after year and with an active body of willing and enthusiastic workers, it is not at all difficult to do this.

However, it is pleasing and encouraging to see that our Conferences have borne fruit to some extent. Our demand for payment of renewal commission for all time has been met to a very great extent by atleast one company in unequivocal terms. Other companies are beginning to realise that if they want good, faithful and longstanding service from the agent, they should also be very liberal in this matter. We are now seeing advertisements by companies to that effect. They have begun to move and will surely move with the times in the right direction. What is given with grace or as grace by some should be the rule for all companies. Till then we must not rest satisfied.

We have also demanded some representation on the Board of Directors. It has taken some time for the Policyholder to sit in the Directors meeting and it will certainly take very much longer before the Agent's ambition in this direction is fulfilled. Even here one company has come forward granting it. Other companies to form will certainly adopt it. Our idea in asking for a place is to have one member who can represent our views before the Board so that the company may have a contented agency force and every company realises or should realise that its agents are its back-bone. If some companies find it difficult to do so on account of any technical or constitutional reasons let them make our position with them desirable and cove-table.

I do not think it inappropriate or improper even here to suggest that agents in each district should form a small district association to deal with the problems which are peculiar to it; nor do I think it undesirable for the agents of each company in one area if of sufficient numbers to have a different organisation of their own to discuss the problems peculiar to themselves and their company. Only it should be remembered that these should work within and subject to the guidance and control of the central organisation.

### OUR INSURANCE JOURNALS.

We have in our midst a few Telugu and English magazines serving Indian Insurance Agents, the Policyholders and the public. Though their service is certainly valuable, the same can be enhanced. They must give unbiassed and correct information about companies without fear or favour. They should refuse to be subsidized by one or two companys. They should cease to shower encomiums in season and out of season on the officials of companies. They should also cease to be picture albums or portrait galleries of directors, managers, secretaries etc.

### INDIAN LIFE OFFICES ASSOCIATION.

Most of us are aware that some Indian Life Offices have constituted themselves into an association with head-quarters at Bombay. Its main object seems to be to promote the growth of Indian Insurance and at the same time suggest means to successfully combat the aggression of non-Indian Companies. I submit, the central association should have a propoganda board which must organise and affiliate to it many smaller units like ours and partly help them with funds to enable them to engage capable men whose main business should be to spread

knowledge about Indian Insurance. It should also educate people by means of dramatic literature on Insurance in local and vernacular languages, by publishing and distributing leaflets and posters and also by exhibition on the screen. To merely stop there will be mostly an act of selfishness, as that will only help to swell the business figures of the companies and profits to the share-holders. The association has, therefore, to concert measures for making the companies really serviceable to the policyholders instead of using the policyholders for their benefit. To pay claims at maturity or after death without paying any interest, as most companies do, even after great delay, though it may be inevitable, speaks only of an elementary stage in life insurance business. I venture to suggest that the central association should see that every company maintains a Health Service Board of its own. That Board should be in touch with the policy holders by sending them literature on health topics such as conducive to preservation of health, prevention of diseases and treatment in emergency of minor maladies. The Board should invite policyholders to communicate with the nearest branch or office in case of illness by supplying him with addressed and postage prepaid envelopes. As soon as the company's office learns of a policy holder's illness it should inform its agent about the same requesting him to offer and render any possible help to the sick man. It should also select doctors in several localities and subsidize them so that they may attend on the policyholder who is ill and cannot himself bear the expenditure. Some of the medical experts on the Board should be sent out to tour and then according to previously published programmes and invite consultation from policyholders. Money spent on this service will certainly be amply repaid by the detection of preventable

diseases and consequently premature death claims. The company should not grudge to advance, contribute or even gift some money on the recommendation of the local doctor for nursing or surgical help in extraordinary cases.

There is already a cry that some mushroom companies have sprung up and are still springing up. The central association instead of raising a hue and cry about it should lead the new companies in the business and train them up. The association should prevail on the legislature not to allow new companies to take up risks on a single life beyond Rs. 5000 till they finish Five years of their existence. Similarly companies over Ten years standing which do not hesitate to advertise themselves in superlative degrees as the best, safest, biggest, oldest, the most ideal, the most leading etc. should not be allowed to do business below Rs. 3,000. Unfortunately they also clamour and compete for a Rs. 500 policy.

Another service of the central association should be to prevail on the Legislature if the companies cannot come to an agreement or arrangement among themselves to fix the maximum amount of commission which any company can offer to an agent. This will save the new office and its agents from disaster.

The central association should use its influence in seeing that an agency is not given for the mere asking of it, but that the grant of it should be preceded by giving some training to the applicant at one of the company's nearest offices in all branches of Insurance work. This will provide an efficient and equipped force of agents.

As it is, Insurance and its benefits are only for the healthy man who can stand a medical test and the middle class man upwards. The association must spare no pains to devise and

evolve sound schemes for helping the poor man and his poorer family. Unless all individuals as far as possible are protected, insurance service is neither complete nor ideal.

### INSURANCE LEGISLATION.

The Act which at present governs Insurance Companies is the one enacted in 1912 when there were only 36 companies doing business. The Act was amended in 1928. In 1934 the position is that there are 179 Indian and 24 Non-Indian companies doing life business. (Figures from the Blue Book published in 1935.) The chief defect of the Act is found to be that the law is not applicable to non-Indian companies. They are not forced as Indian Companies are to furnish detailed reports and returns of their Indian business so that nobody has any clear idea of their Indian business separately. They need not make the deposit of Rs 2,00,000 compulsory in the case of Indian companies. They need not even keep a portion of their funds much less invest any in India. Responding to the clamour for state-control over Insurance business as in other countries and not to leave India an open market for any company to do business without let or

hindrance our Law is to be amended to suit the present conditions. The following are our requests to the Government in this connection viz. to nominate Insurance Experts with all round practical experience as temporary members of the Assembly at the time when the Act comes up for amendment; to fix the maximum and minimum limits within which only First Year amoluments in whatever shape are payable to Agents by any company working in India; to fix a uniform basis for calculation of surrender and paid up values of an Insurance Policy instead of allowing the present method of each company doing it in its own individual and arbitrary way to continue; to fix the maximum rate of dividend for share which a company can distribute to its shareholders; to compel companies to give a statement in the annual reports of the number and amount of claims lying unsettled by each company *together with the period of delay*; to compel the payment of interest also when inordinate delays occur whatever the cause may be in settlement of claims; and to enforce the calculation of premiums from age nearest to the birthday of the policyholder.



# The Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, Bezwada.

1935 August 17th & 18th.

## STATEMENT OF RECEIPTS AND PAYMENTS.

PARTICULARS OF RECEIPTS.	AMOUNT.	PARTICULARS OF PAYMENTS.	AMOUNT
To Reception Committee Members Fees	Rs. A. P.		Rs. A. P.
Delegate Fees	55 0 0	By Provisions, Boarding, Refreshments etc.	98 5 0
" Donations	68 0 0	" Establishment	41 6 0
" From Companies	Rs. a. p.	" Printing	14 8 0
From private individuals	145 0 0	" President's Travelling Charges	65 2 0
	14 0 0	" Travelling, Conveyance, etc.	
Sale proceeds of surplus provisions	159 0 0	Rs. a. p.	
" Sundry creditors	5 0 0	Travelling 29 10 7	
Details		Conveyance 14 8 6	
To Services rendered (Press)	Rs. a p		
" Cash advances	3 8 0		44 3 1
	25 5 4		9 4 3
		Postage and Telegrams	5 0 0
		" Photo Charges	6 0 0
		" Library	1 7 0
		" Stationary	5 0 0
		" Typists Charges	10 0 0
		" Advertisement Charges	0 2 0
		" Revenue Stamps	1 12 9
		" Due from Mr. P. Subrahmanyam	13 11 3
		" Miscellaneous	
Total Rs.	315 13 4	Total Rs.	315 13 4

(Sd.) V. L. SASTRY,

President, Reception Committee.

(Sd.) S. KANAKARAJU,

Chief Organiser.

(Sd.) P. SUBRAHMANYAM,

General Secretary.

Sirs, I have examined the above statement of Receipts and Payments of the Reception Committee of the above Conference, held on August 17th and 18th of 1935 at Bezwada with the books, vouchers, and Duplicate Receipts and found it correct. The above statement shows an outstanding liability of Rs. 28-13-4 and the cash on hand is nil. This is in addition to the deficit of Rs. 130-11-0 incurred on the eve of the previous conference

Camp: Bezwada, }

(Sd.) D. KAMESWARA RAO, B. A., G. D. A., R. A.,

26-9-36.

Registered Accountant.

Number, Oct. '36

BHEEMA PATRICA

తెలంగాణ విప్లవవిద్యాలయము 73  
గ్రంథాలయము

**REPRESENT**

పాఠశాలలు

# WESTERN INDIA

**A FIRST - CLASS AND  
PURELY SWADESHI LIFE OFFICE**

The pride of the Deccan  
Join the team of our Field-Workers

## Andhra Desa

K. SOMABRAHMAM,  
*Organizer,*  
Eastern St., ELLORE,  
W. Godavari Dt.

R. G. MIRAJKAR Esq.,  
*Special Agent,*  
Sree Samarth Stores,  
Purnanand Peth, BEZWADA.  
Kistna Dt.

## Tamil Nad

E. S. KRISHNASASTRI, Esq.,  
*Chief Agent,*  
292, Esplanade, Road,  
MADRAS.

Sv. A. V. NADAR Esq.  
*Chief Agent,*  
Vengalakadai Street,  
Lane No. 4, Door No. 6,  
MADURA.

:: AND OTHERS ::

Write for particulars to any of the above or to :

**THE MANAGER**

**Western India Life Insurance Co., Ltd.,  
SATARA CITY.**

**THE BEST** You can get for your Money  
**IS A LIFE POLICY** of  
**EAST & WEST** INSURANCE COMPANY, Ltd.,  
 (ESTD. 1913.)

**East & West Buildings, Fort BOMBAY**  
**APOLLO STREET.**

**UNIQUE PRIVILEGES TO POLICY HOLDERS**

**2½ per cent**

**REBATE ALLOWED  
 ON PREMIUMS PAID YEARLY.**

**Last Valuation Bonus Rs. 15**  
**PER THOUSAND per annum on both**  
**Whole Life and Endowment Policies.**

*For particulars apply to:—*

**J. S. REDDY,**  
 The Branch Secretary.  
 121, Armenian St.,  
 MADRAS.

**N. J. REDDY & SONS,**  
 Chief Agents,  
 Ceded Districts.  
 Gouri Shankar, CUDDAPAH,

**SHUNMUGA MUDALIAR & SONS**  
 Chief Organisers (Tamil Districts).  
 Tiruvannamalai, N Arcot Dt.

**ఏషియన్ అసూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, బొంబాయి.**

స్థాపితము : 1910 సం॥

సాలీనా ప్రీమియము ఆదాయము	...	...	రు 18 లక్షల 40 వేలు
భీమానిధి	...	...	రు 43 లక్షలు
1935 సం॥లో జరిగిన కొత్తవ్యాపారము	...	...	రు 76½ లక్షలు
అనుబంధమున్న వ్యాపారము	...	...	రు 2 కోట్ల 52 లక్షలు
బోనసు సంవత్సరమునకు	...	...	...

వెయ్యి రూపాయల యెండ్రోమెంటు పాలీసీపై న ... రు 15 లు

డిటా యావజ్జీవిత పాలీసీపై న ... రు 20 లు

కృమాభివృద్ధిగాంచుచున్న ఈ దేశీయ భీమాసంస్థలో. మీ జీవితములు భీమాచేయుదు.

మా ఏజంట్లకు అపూర్వ సౌకర్యములు సమకూర్చబడినవి.

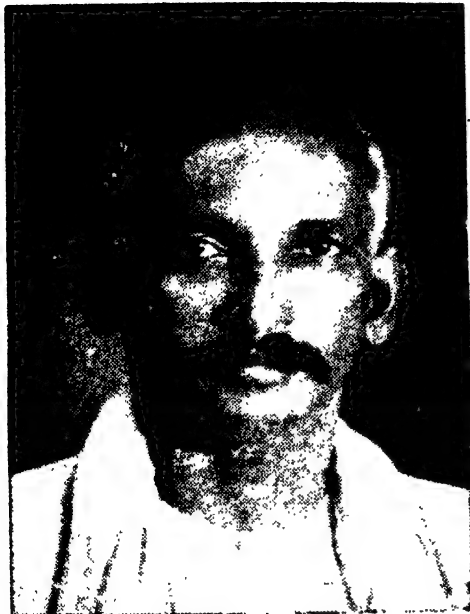
**వలుకు బడిగల ఏజంట్లు కావలయును**

వివరములకు :— బ్రాంచి మేనేజరు, నంటూరు రోడ్డు మహానుజు, విజయనగరము.

Asian Assurance Co., Ltd.



**THIRD ANDHRA DESA INDIAN INSURANCE AGENTS' CONFERENCE,**  
**Guntur, 3rd & 4th October 1936.**



**Dr. B. Pattabhi Sitaramayya Pantulu,**  
**B.A., M.B. & C.M., President.**



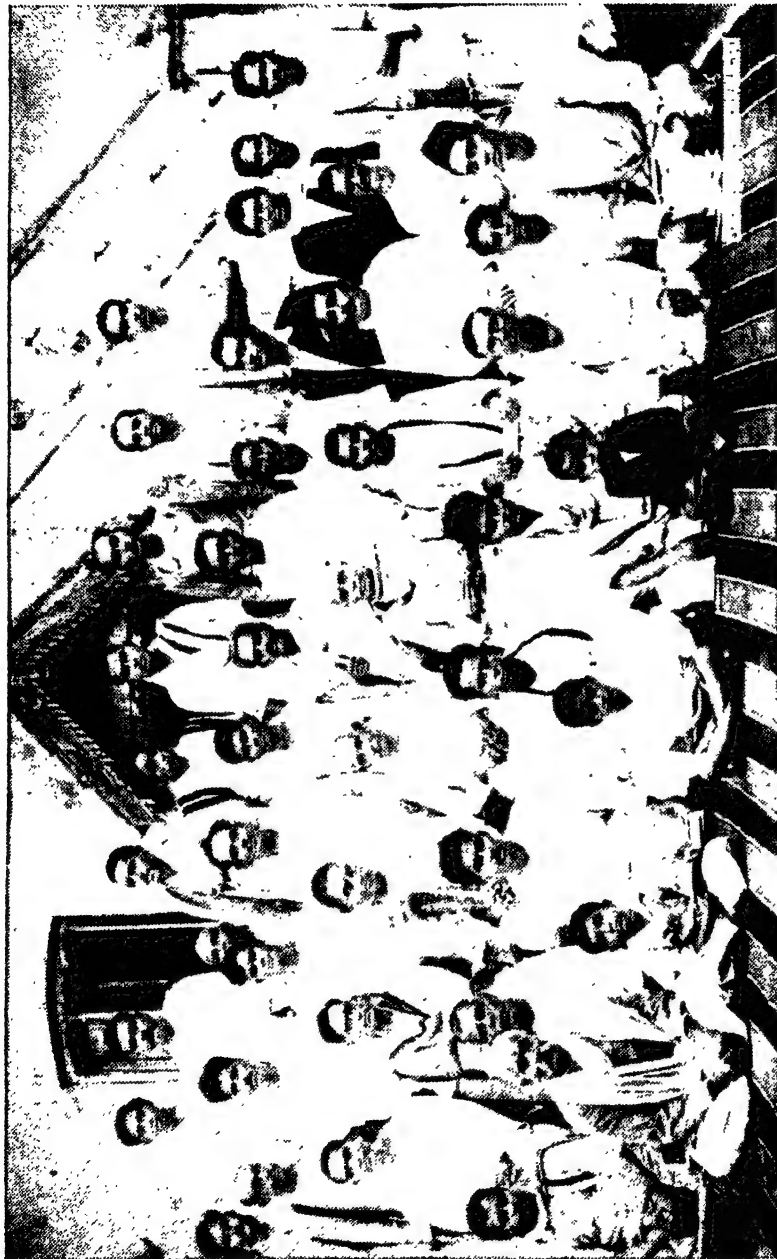
**V. V. P. Subrahmanyam Esq., B.A., B.L.,**  
**Chairman, Reception Committee.**



**N. V. CHALAPATI ROW ESQ.,**  
**Vice Chairman, Reception Committee**



**V. RAMADAS PANTULU ESQ., B.A., B.L.,**  
**President :**  
**The Second Andhra Desa**  
**Indian Insurance Policy Holders Conference,**  
**Guntur, 4-10-1936.**



*President :* Dr. B. PATTABHI SITARAMAYYA, B. A., M. B. & C. M.,  
with Delegates of the  
THIRD ANDHRA DESA INDIAN INSURANCE AGENTS' CONFERENCE  
and

Mr. V. RAMADAS PANTULU, B. A., B. L.,  
*President :* THE SECOND ANDHRA DESA INDIAN INSURANCE POLICY HOLDERS CONFERENCE.  
Held at Guntur on 3rd & 4th Oct. 1936.

# The Third Andhra Desa Indian Insurance Agent's Conference, GUNTUR, 3rd. October 1936.

## *Speech of the President*

DR B. PATTABHI SITARAMAYYA PANTULU, B. A., M. B C M.

*Mr. Chairman, Reception Committee, Delegates, Ladies & Gentlemen,*

Insurance is a much neglected department of life—and equally of study. But more than neglect it has suffered contempt at the hands of the public. There is no front rank man in the galaxy of doctors, lawyers, engineers, teachers and Government servants of the present or the last generation who has not insured his life and yet when insurance is presented to any one of them or their children as a career—in life, they simply shrug their shoulders and smile—a withering contemptuous smile. Speak to an audience of young collegiate students and enumerate to them the five learned professions,—they listen attentively and when you add to the list 'Insurance agency'—they burst out into a chorus of contemptuous laughter. Insurance for sooth is good as a protection against an evil day or against the evening of life or against a domestic emergency. It is good for those who make their pile as officers or agents connected with the business, but when a study of the science and art of insurance is presented to and pressed on the public, it excites unmixed feelings of cavil and contempt. The teacher's profession was till recently the recipient of such unenviable disregard. To-day Insurance is passing through the stage through which pedagogy has passed and from which it has emerged. An Insurance conference commands no more attention than a Teachers' conference did till recently and the politician who diverts his attention to

the subject is tooked upon as one who has lost caste and who is angling for a position of some remunerative value. The time has come however when we have passed a milestone in the march of our struggle. The era of cavil and calumny is an inevitable stage in the progress of any movement and when it has survived that era, the movement becomes a source of attraction. The very politician is prepared to see good in the new movement. Thus have labour movement, the peasants' movement and the movement of Banking and Insurance made their way up to becoming planks in the National Platform. They are no longer the pastimes of sectional-minded or the preoccupations of self-seeking adventurers; they are part and parcel of National programme. That is why the Karachee Session of the Congress has passed a resolution in which the following clause occurs:—

“The State shall own or control key industries and services—mineral resources, railways, waterways, shipping and other means of public transport”. Amongst the services referred to are doubtless the Banking and Insurance Services—which are recognized to be public utility services and which must sooner or later become the direct charge of the Nation.

The Congressman in India is at times shortsighted. He does not anticipate and prepare himself for the day when

he will no longer be an irresponsible critic but a responsible administrator. Whenever the latter day should come, the Congressman must engage himself when occasion permits or opportunity arises, to study the various problems envisaged in the Karachee programme. The fundamental rights of the nation, the identity of interest between the States and the Provinces, the community of interest between the various religions and races of India, the co-ordination of interest between the rural and the urban areas, between labour and peasantry, between crafts and industries — all these must constitute the outfit of every honestly equipped Congressman. After all, the Congressman has nothing to complain against Insurance. If at all, it is Insurance that has to complain. Why do we say that? Because the tree of Insurance has afforded shelter to Congressman after Congressman who was wandering about homeless and helpless like a *Khandabadosh*. And having fully exploited the country's response to the call of the Congress, the Congressman who has secured a good berth in the world of Insurance has not returned that regard for fellow Congressmen still struggling in the movement or to the movement of the Congress itself to whose prestige and influence they owe all that they are to-day. Let me therefore, put in a plea not merely for the study of Insurance problems from the various standpoints from which they can be examined in the interests of business as well as in national interests, but for the closer association of Congressmen with insurance schemes and insurance business. Insurance is big enough to find a place in the bosom of the Congress and Congress is big enough to afford accommodation to the movement of Insurance. Congress has given business to Insurance. Let Insurance give food and drink to Congressmen, serving the

national cause and suffering for national uplift.

But even apart from this inter-relation between Congress and Insurance there are very good reasons which *per se* justify a living interest on the part of the public in a living, progressive and prosperous movement like the insurance movement. Insurance is the means of mutual protection on a nationwide scale which the civilized nations of the modern day afford to one another. In good olden days our fore-fathers needed very little of such protection and indeed what little they did need they secured in the village community, and village organization which ensured the self-sufficiency as well as the self-protection of the village. To-day the aspect of the national life has changed beyond all possibility of recognition. Foreign trade has drained away the wealth of the Nation and destroyed the resources of the country. The Nation lives from hand to mouth, if it lives at all, and has to face frequently recurring famines and periods of depression. Scarcity of food grains and unequal mobilization of the crops of the olden days has given rise to scarcity of money which has made the huge stocks of grains before your very eyes useless to you because you cannot buy them. Prices and values have become a fickle factor of economics and money has replaced services, thereby establishing an artificial state of things subject to the control of an outside and centralized authority which can call famines or plenty, depression or opulence, adversity or prosperity as if by invoking a magical incantation. That is why modern conditions have necessitated this additional artificial mutual support called Insurance.

India has doubtless made rapid strides in this new field as in several other new fields created by the modern

conditions but its progress is as yet nothing compared even to a country like Japan which has an Insurance of 1200 crores for four crores of population while India has only 200 crores for 35 crores of population. And after all, the Japanese are not widely different from the Indians. It does not, therefore, require much imagination to be able to see that from whatever view point you may emphasise, the plea for wide interest in and attention to problems of Insurance is unchallengeable.

Insurance conferences have lately been becoming more frequent than conferences relating to allied branches of administration or service — such as Banking and amongst them, there are three distinct sub-varieties of conferences — those of Insurance Companies as a whole, those of Insurance policy holders and those of Insurance agents. That each of these groups requires to organise its resources and its strength is not a matter ultimately to be commended though in the initial stages it has become inevitable. Our aim must rather be to coordinate the interests of the company, the agent, and the policyholder or in other words, the shareholder, the agent and the policyholder. These are the three beams upon which the edifice of Insurance is built. In the earlier stages of self-consciousness, we are apt to be overpowered by a sense of individual interest as amongst these three entities, but little experience would reveal the simple fact that all the three constitute the basis of the structure and that they are not independent factors but are factors inter-dependent upon one another. When this view is better appreciated and more widely recognized the necessity for these separate organizations will cease and a composite gathering of the Insurance - minded public will come into existence the object of which shall be to co-ordinate the interests of

the component factors and evolve a united strength from out of the whole. Of these three factors, the agent, it will be admitted, is the one and only active constituent upon whose energy, initiative and integrity, the rise and progress of the Insurance Company is destined to depend. An Insurance proponent is a layman who does not understand the complexities of this technical subject. He is often like the thousand and one householders, who would require a lawyer to guide him in affairs, a doctor to direct him in regard to his health, an engineer to help him construct his house, and a priest to minister to his spiritual needs. Even so, he needs the services of the Insurance agent who combines in himself, the duties of lawyer, doctor, engineer and priest. The agent would judge the tables before the proponent with a legal instinct, appraise the life with a medical eye, construct a plan like a true engineer and for the rest remain the care-taker of the proponent who has become an applicant and policyholder in due course, throughout the currency of the policy. There is, therefore, neither prejudice nor partiality nor exaggeration in accounting the agent the true representative of the policyholder. In Insurance business, these policyholders do not come in of themselves, nor is it safe that they should so come in. There are the agents who canvass business and examine the conditions of policy beforehand. For one thing, every intending policyholder does not know what kind of policy would suit his circumstances. An agent is necessary in order to appraise the life apart from the medical examination. Thus the agent safeguards the interests of the Company as much as he does those of the policyholder and he is an integral part of the Company from the beginning to the end. The agent is the person to whom the Company looks for the introduction of business, for the preliminary selection of policy, for the

negotiation of terms of alteration in the plan asked, for the collection of the first and renewal premia, for the prevention of lapses, for the revival of policies in case of lapse, for the production of age proof, for advising in case of loans, surrenders and paidup policies and finally for helping in the recovery of the claims on death or efflux of time.

It is but right to associate the agents with the Company as essential components of its organization, not merely as accidental intermediaries doing business now here, now there and now elsewhere. Accordingly in the new type of venture suggested, they must be assigned a position in the Company coordinate with that of policyholders and be given adequate representation on the Board of Directors. This novel departure may strike the superficial critics as odd, but a little deeper examination would at once reveal the marked advantages it carries. So often the agents are interested in canvassing new business not in consolidating old business which may have lapsed. They doubtless receive a certain commission on renewal premia but that is insignificant compared with that they receive on new business — not that they neglect or ignore collection of renewal premia or revival of lapsed business, but that in the stress of circumstances and in the anxiety to fulfil the terms of their contracts, they have little time for the former as against the latter. And when their first year commission is sought to be distributed over the first two or even three years, they are apt to compare their new terms with the handsome terms of the officers of the Company. But in the new organization they are made to cultivate a new angle of vision and are not allowed to become the prey of what we may call a kind of inferiority complex. The Company is theirs as much as of the policyholders. The profits of the

Company would accrue to them also as to the policyholders. There are no shareholders who claim monopoly of interest merely by reason of their financial contribution, nor need the agents feel that they are a set of indentured labourers who can neither get decent terms after their heart nor change their masters and their scene and centre of labours. They can't get the second because they themselves consider the known devil better than the unknown, and too they have built up after years of labour renewal commissions which they stand to lose by change of masters. The position of the agent has been more aptly compared to that — by no means small section—of the Hindu wives that are ill-treated, who can neither divorce their tyrannical husbands nor enjoy a life of peace and contentment with them. All these considerations prove how advantageous it is to make the agents not birds of passage and of prey, but the inhabitants of a house, the natives of the soil, the part-owners of a business—men really who have an intimate and inalienable interest in the growth and prosperity of the Companies to which they attach themselves.

It is also likely that this new experiment may be considered by some premature. This can appropriately be said in regard to all experiments. But if there is truth in the hypothesis advanced in these paragraphs, we should have no hesitation in working them out into a theory and encompassing arrangements which would bring the new experiment within the four corners of recognised practice. An experiment with Truth runs no hazards or risks beyond the adverse criticism of an uninformed section of the public whom, however, it is our duty to educate on new lines. One ounce of business on these lines and according to these principles is much better than a ton of propaganda or tons more of criticism



and we earnestly hope that this experiment with such a new constitution will ensure a continued flow of honest and efficient business to the Company without nursing a grievance in any class of people by whose labours it is built up. These principles are, indeed, not altogether new to the civilised world. In the domain of co-operation we have them at work. In a Land Mortgage Bank on the Continent, there are no financing shareholders; there are only borrower members, who pool their credit and evolve cash. In a true Central Bank there is no place for individual shareholders. The credit societies themselves own the business. And all these limit the dividends they can appropriate within a range of 9 to 6 per cent. Even the Reserve Bank has limited dividends to 5 per cent. Fortunately with the new venture there need be no such limitation, because there would be no financing shareholders whose existence introduces an element of competition between the agents and the policy-holders and themselves. A new venture such as the one visualised here is calculated to work with a single eye to the safe-guarding of the interests of the policy-holders and the well-being of the agents.

### THE AGENT.

We have described how the Edifice of Insurance stands on three beams of which one is the Agent, and it does not require much of imagination to discern the fact that the safety and soundness of Insurance business rests wholly on and is strictly proportionate to the soundness of the agent's character and the stability of his position. In the first place the agent cannot discover himself any more than the lawyer, the doctor or the teacher. People gravitate into law by inertia, into pedagogy as the last resort and into insurance by accident. A glowing picture is drawn

of his prosperity and a smart organizer discovers his men more readily than the recruiting officer finds his army recruits. But the agent suffers under two disabilities. He starts with the idea of getting some money into his empty pockets at once and then begins to look out for another profession. Scores, if not hundreds, of agents have thus given up their profession in their very probation. They have 'cheated' - perhaps unwittingly - perhaps inevitably. Their first two or three shots have missed. The Organizer has picked his seed well but not sown it aright. He must himself canvass business and make the agent believe that it is his (agent's) own persuasion that has secured it. He must further yield up the fruits of such business to the young probationer. Where this is done, the sight of business and of commission readily canvassed and secured puts heart into the despondent agent. He develops a feeling of confidence which begets hope. Hope engenders effort and effort is crowned with success. All this is the progressive course of a successful agent. But then, when success is in sight, the agent begins to locate himself. He asks himself and his Organizer and his Company the question "Whence am I and whither am I?" The latter is an intriguing question. He cannot get the full answer or even the right one. He is fed on high prospects which prove tantalizing. Renewal commission for years is in sight but fades away like the waters of the mirage. The Organizer who has angled for his services turns his attention to new recruits, the old ones being caught up in the machinery beyond all possibility of escape in a bruised state. The Company had patted him on the back as the mother-in-law would the freshly arrived daughter-in-law, but soon the silken glove of patting palm reveals the mailed fist within—indemnity charges, lapses, failure to put in recurring business,



this, that and the other grow like the compound interest in the accounts of the Sowcar, or the legal expenses in the lawyers's books or the medicine and injection bills of the doctor and in the end leave an empty purse, a despondent heart to the poor agent. He is in a fix not able to change his Company, for it is no use changing horse in the stream. And too, the known devil is better than the unknown. Nevertheless he is drawn to some other Company which offers better terms and promises to make him a Craesus, handsome pay and city allowance, a motor car with petrol oil, one set of new tyres every year, one spray paint, with the pay of the chaffeur and the cleaner or three annas a mile consolidated. The prospect is alluring. The agent's status is at once raised. He becomes *Persona Grata* in the city and hobnobs with men having cars, a higher order of society. In the cosmopolitan clubs, he walks upstairs straight and chats with judges and lawyers on equal terms, discusses the politics and the scandals of the day and returns after incurring a heavy bill for bridge and billiards and may be *bar*. Congressmen are after him for a subscription. He is signatory to a joint request to the Sheriff for a memorial meeting. Having signed the visitor's book at the Government House Gate, he is invited to levies and dinners. Cards, entertainments, dress, suits and what not exhaust his purse. The medical bills alone constitute a formidable item of expenditure. The Company's money rolling in his hand begins to be touched. And touching the untouchable only pollutes. One pollution leads to another. Cash book becomes incorrect or incomplete and suspense account figures are higher than those in the day book. One day, months after the game has begun, down comes the auditor like a wolf on the fold. Civil and criminal proceedings are threatened, money must be made

good first and then the prosecution has to be stayed. The parents are afraid of the situation. Property is sold, motor car is mortgaged, and soon the agent who was till yesterday a Branch Secretary with an army of organizers, agents and sub-agents receiving amounts of bills as yet unpassed, advances unauthorised, becomes a bankrupt alike in purpose and prestige. The Company is not wholly responsible for this, nor is the poor agent. Unauthorized expenditure has been condoned for a time by the Head Office which has encouraged the poor devil to incur more of it because unless the agents are paid, business will not flow; unless business flows, his very position is jeopardised, but frequent warnings at last stay the hand of the middle man and staying of payments also means stay of business. Then the Head Office turns over the figures in the accounts and begins to debit, debit and debit. The security deposit is exhausted by the first adjustments, the motor for the next, and threat of prosecution completes the rest of recoupment. It is not thus that the agent should have set about this business. He has lost all for he wanted to try short-cuts to eminence as well as prosperity. They cannot be had thus. The prudent agent would not think of the pomp and circumstance in the immediate — not of the bedecked office and the belted peon, not of the glittering car and glowing preferments, but of steady work, slow progress, stable position and standing prospects. To this end the agent must cease to make himself an object of competition between rival claimant Companies, but one that can with deliberation and balance pick and choose his field of service. What will be his position immediately?—not very attractive,—no, not a single profession in the world starts the hard struggle in life with a silver spoon in the mouth or a golden cup in the hand. He has to build up

his career which like the Hindu homes,—however unprepossessing it may look—becomes more roomy, better lighted and more commodious as one enters into it deeper and deeper. The business is a really good one which takes you from small beginnings to large benefits and gives you a guarantee of their abiding character. As things stand, attractive terms offered by adventurous organizers draw honest and simple-minded agents from a safe place to a risky one and ere-long place him in unenviable and embarrassing situations, in repeated debits, betray them into an obligatory sale of ancestral properties in order to extricate themselves from the clutches of their masters and the coils woven round themselves by their own hands.

The question of new business and old, lapses and revival, first year premia and renewal commissions, immediate prospects as against lasting benefits—all these are inextricably combined with the issues confronting an agent in the choice of his field of business. Let every agent remember that his toil in the field of Insurance is exactly like the toil of the farmer engaged in "wet" cultivation. The task is hard and the return paltry in the beginning. Time and patience alone bring the reward in plenty. What the agent should mind is not the 60 or 75 per cent commission offered on first year's business, nor even the rate of commission allowed on renewal premia but the permanence of the latter. Are there any evasive and vexatious conditions, any mental reservations, ambiguous phrases or equivocal clauses in the terms of appointment? What are the antecedents of the Company whose service he seeks? How does it propose to settle disputes inevitable in all business transactions? Is the agent treated by the Company on terms of equality and allowed the choice of arbitration

or driven to court with the alternative of being left to suffer in sorrow and silence? Above all, is the renewal commission made payable irrespective of life or death of the agent? Actuaries tell us that in calculations of premia, renewal commission forms a necessary fraction of the figures representing premia. How then can its payment be evaded—whether it be on the ground of the agent's death, or his inability to introduce fresh business so long as he is not working in some other company during the term of his contract. Finally, are the contracts renewable every year or is there an element of permanence about them? These are the factors that claim consideration at the hands of agents. What really avails the agent is not the first year commission which like the biggest tree that is blown off by the gale, is swept away and even overspent in the active period of man's life; what avails him is the renewal commission which stands him in good stead in the evening of his life. A profession that saps the energy of youth and middle age and leaves the employee adrift in the feebleness of his advancing years, is not far removed from that of the brothel keeper who gathers the youth and beauty of the age and turns it adrift on society to beg when both have begun to fade. The agent's profession rather should be likened to Government service that provides for the evening of life and is even better than that, provided the grant of renewal commission is free from evasive and vexatious conditions. Government service earns a pension after 30 years' slaving, which may not last 30 months. But Insurance agency guarantees after a service of one year a pension for 20 years through renewal commission, which has the knack of adding to itself as years roll on. Only it must be straight deal all round to effectuate such abiding results.

"Is your word as good as a bond? Do you mean what you say and will you do what you mean?" If the agent is satisfied that any Company can answer these two questions in the affirmative, then he can entrust his future to such a concern on the principle that small beginnings lead to great ends.

There are numerous aspects of Insurance which may more appropriately be considered at a general conference of Insurance Companies, rather than at a conference such as this — which is a conference of Agents. At such a conference it is much better to concentrate upon the position and prospects of the agent and examine the various phases of the subject. A somewhat revolutionary thought occurs to me in this connection. Why should agents be attached to and ear-marked for particular Insurance Companies? May we not elevate the trade of Insurance into a profession, may we not create a learned profession of Insurance agents who are not canvassing for this Company or that, any more than a vakil or doctor serves this client or that patient. All clients and all patients are equally welcome at their doors. The vakil acquires a qualification, so does the doctor. They obtain sanads or diplomas which entitle them to practise their respective profession. They choose their courts or countryside and serve their constituents. They can change their clients, their courts and their scenes of labour. Can we not aim at bringing into existence a responsible class of Life Insurance Agents who are duly certified on proof of possession of certain qualifications and experience and knowledge to work—shall we not say, to practise — as Insurance agents? There must be an all India Board of Insurance corresponding to an all India Institute of Bankers, who would prescribe the curriculum of studies, hold the examinations, and confer degrees or grant diplomas. A course of

practical training would appropriately form part of the equipment and just as senior lawyers are empowered to receive apprentices, so may senior agents be authorised to receive Insurance probationers and a card may be granted to the diplomates after their practical training is completed. This card would be a valuable one regulating admission into the profession and making possible the exercise of that control over the profession which we are helping to create. It is not conceivable that a class of unattached Life Insurance agents should be created who owe no responsibility to any organized body and would submit to no disciplines of any kind. Privileges and responsibilities constitute everywhere in the world the bilateral aspects of the inter-relations between the parties concerned, and neither may be coveted without the other. When such a healthy organization is arranged and takes root, much of the present unhealthiness in competition, mudslinging, mutability of loyalties will disappear. The idea that is adumbrated here is presented in its crudest form and if it is taken up by more experienced men and by Companies of standing, it may be fashioned into shape and divested of its angularities and acerbities. Our ambition and aim are clear — namely that the Insurance agent should be a factor with a deep and abiding interest in his profession and charged with a sense of due responsibility in the field of his labours. We have dwelt at length upon the need to consolidate the foundations of Insurance because we need to bring into existence a body of earnest men who will be not merely professional men but public men engaged in reconstructing the National edifice. Insurance is not a depressed class mission but a department of State, a social service, an essential factor of the economic life of the country. It is a national utility

service. It cannot be the concern of a capitalist here or an adventurer there. It must be the prime concern of the State so that its inexhaustible resources may be diverted once again along channel of National beneficence. The problem of rural indebtedness on the one hand and of the public debt of the Nation on the other cannot be suitably or completely solved without pressing into service the mighty resources of Insurance. Supposing you bottle up all the vapors that emanate from the radiation of heat playing upon the waters of the sea, where would you get your rains and your monsoons, your rivers and water works. The waters of the sea evaporate and form clouds, the clouds condense and yield rains which would feed the rivers and enrich the ocean. This cir-

culuation of natural resources is kept up. So must the circulation of money through Banking and Insurance. Half the depression of the present day is justly attributed to the timid and conservative policy of Bankers and money lenders, who have either driven out money from their coffers or sat tight on their money-bags. This has restricted circulations and embarrassed the economic life of the nation. The Insurance world as well has a great part to play, in this economic reconstruction. To-day the Insurance Companies can help to wipe out the indebtedness of the poor ryots and adjust the National debt of the country. If such a noble result should ensue, we could not be too careful about laying well and truly the foundations of this national service.

## ది ఇండియన్ ప్రోగ్రెసివ్ ఇన్సూరెన్సు

కంపెనీ లిమిటెడ్ పూనాసిటీ

మంచి శాస్త్రోక్తమైనట్టియు ఎక్కువ లాభకరమునగు

జీవిత భీమా పద్ధతులు

1. ఇన్వెస్టుమెంటు పాలసీ :—రూ 1000 లు ఫీమాకు రూ 6150 లు పొందవచ్చును
2. బిడ్డల మెజారిటీ పాలసీ :—డాక్టరుపరీక్ష అనుసరములేదు. రూ 1000 లు ఫీమాకు సంవత్సరపు ప్రిమియములు రూ 8-15-0 లు మొదలు రూ 18-15-0 లు మాత్రమే.

సమర్థతగల ఏజెంట్లకు ఆకర్షణీయమైనట్టియు ధారాళమునగు షరతులు

వివరములకు దయచేసి శక్రిబరిక వ్రాయుడు :—

శ్రీయుత ఏ. యన్. గడ్గిల్, శ్రీయుత డబుల్ యు. యన్. కాలాంతే బి. ఏ.

The Indian Progressive Insurance Co., Ltd. Poona City.

# The National Indian Life Insurance Co., Ltd.

MANAGING AGENTS:

**MARTIN AND CO.**

12, Mission Row, CALCUTTA.

## PRESS OPINIONS

### The Statesman

The National Indian Life Insurance Co., Ltd., was established in Calcutta in 1907 and has all along been under the Managing Agency of Messrs. Martin & Co. It has never claimed to offer the cheapest premium rates in the market or made other *ad captandum* appeal to attract a great volume of business, but has progressed on the lines of transacting sound business at reasonable cost and inspiring confidence through its connexion with one of the largest and most successful business firms in India, combined with an influential Board of Directors to guide the Company's investment policy and confine the acceptance of risks as far as possible to lives of a good class. This policy of caution made progress somewhat slow for many years, but the Company has grown steadily into a strong position among the best Indian Offices and can look forward with full confidence to a prosperous future.

12th June, 1935.

### Indian Finance

The plan of heavier progress, started in right earnest three years ago, has steadily gathered momentum; and in every way and by every criterion, the record of growth as disclosed in the 1935 accounts of the National Indian Life Insurance Company (Managing Agents: Martin & Co.) is gratifying consistent with Martin & Co.'s traditions of prudent finance and scientific growth. The Company has carefully achieved its gains and shrewdly consolidated

them, with the result that the balance sheet of the National Indian makes clean and excellent showing. It will be seen that the National Indian has sought to combine prudence with enterprise so as to ensure that progress is more rapid but healthy all the times.

30th May, 1936.

### Commercial Gazette

The National Indian Life Insurance Company Limited, at the helm of whose affairs are some of the most distinguished businessmen and eminent public men of the province, is continually showing very commendable progress. It is indeed one of the very few Indian companies which can claim to rest its reputation in a very considerable degree on sound insurance practice. Ever since its foundation it has never evinced any unseemly or feverish anxiety for pushing its business to giddy and spectacular heights. What it has always aimed at is steady and stable business. Ample proof of this is evidenced by the scrupulous care and caution that the Company exercises in the selection of lives as also from their constant endeavours to invest their funds in such a manner as ensures the maximum possible stability.

15th June, 1936.

### Amrita Bazar Patrika

Established in 1907 under the auspices of the well-known firm of Messrs. Martin & Company, the National Indian claims a

place to-day in the front rank of Indian Life Offices. The association of such well-known and respected names as Maharaja Bahadur Sir P. C. Tagore, Kt., Sir Darcy Lindsay, Kt., C. B. E., Dr. Sir Nil Ratan Sircar, Kt., M. A., M. D., L. L. D., D. C. L. (Oxon) and Mr. Syama Prasad Mookerjee, M.A., B.L., Bar-at-law, M. L. C., as Directors of the Company, is a sufficient guarantee to the Indian insuring public as to the safety of its resources and the soundness on which the Company is run and should inspire confidence in its affairs.

4th August, 1935.

### Advance

#### NATIONAL INDIAN LIFE INSURANCE Co., LTD.

We are pleased to find that the Company continues to produce extremely good results and an examination of the accounts reveals not only the successful trading during the year but a strong financial position of this organization. With Messrs. Martin & Co. as its Managing Agents and an influential Board of Directors including such well-known figures as Maharaja Bahadur Sir Prodyot Coomar Tagore, Kt., Dr. Sir Nil Ratan Sircar, M.A., M.D., Mr. Syama Prasad Mookerjee, M.A., B.L., Bar-at-Law, M.L.C., Vice-Chancellor of the Calcutta University and Sir Darcy Lindsay, we have no doubt that this sound Company will make satisfactory progress in future.

13th June 1936.

### Indian Policyholders' Review

National Indian has come up into the lime-light to-day by virtue of its impregnable position financially.

The National Indian, unlike older institutions, has adopted very liberal policy conditions consistent with safety and sound insurance principles so much so the management can be said to have had the utmost consideration for its policyholders than for its shareholders.

This is the only Company which has adopted the Non-Forfeiture principle of the National Mutual Life Association of Australasia, which has the reputation of being the only liberal institution in the world. The Company grants also very liberal surrender values, including the first year's premium, and it can be said again that this is the only Indian institution that does this after the Canadian Life Offices.

September, 1935.

### Insurance World

The "National Indian" is one of Bengal's oldest Insurance Companies. Always shy of the spectacular, the goal, the "National Indian" set before itself, was steady and stable progress, which under the guidance of a most distinguished and influential directorate, it has achieved in no mean measure.

July, 1935.

### The Whip

Established in 1907, the National Indian Life Insurance Co., Ltd., of Calcutta claims a place to-day in the front rank of Indian Life Offices by virtue of its intrinsic merits though not by the volume of its new business procured every year or business in force. It is essentially a Company where all the canons of life assurance are strictly respected and followed and an honesty of purpose and a desire for sincere service permeates and pervades its entire business outlook. Messrs. Martin & Co., its Managing Agents, are a firm of longstanding and wide reputation. No wonder, therefore, that the Company stands to-day on an unassailable bed-rock of financial solidarity and enjoys a blissful atmosphere of internal purity and external popularity.

24th June, 1935.

### Insurance Examiner

Started in 1907 under the Managing Agency of Messrs. Martin & Co., the National Indian has never cared to hanker after



big business figures, and has preferred all along to cater for sound lives. Quality rather than quantity, it seems, has been the underlying principle in all the transactions of the Company, and managed as it is by the reputed firm of Martins, it has inspired confidence throughout the country. There is an influential Board of Directors, two of whom are the nominees of the policy-holders to safeguard their interests and the investment policy of the National Indian is stated to be above any criticism.

July, 1935.

### **The Insurance Review**

The "National Indian" is one of the few companies to work on conservative and sound lines. The shrewd talent and the business experience of its large and influential Directorate has been responsible for the steady and strong position of the Company. And to-day the Company faces a brighter future.

8th July, 1935.

### **Young Ceylon**

Established in 1907, The National Indian Life Insurance Company Limited, has within the short period of 28 years attained the front rank in financial strength and has gained a high reputation for honesty of purpose and sincere service.

July, 1935.

### **The Pioneer**

The National Indian Life Insurance Company is one of the sound Indian Life Offices. The Company was established

in 1907 and has a strong Board of influential Directors. The Company is under the Managing Agency of the firm of Messrs. Martin & Co. On account of the extremely cautious policy pursued, the volume of the business written and the life fund maintained suffer by comparison with some of the life offices started contemporaneously with it.

8th November, 1935.

### **Ananda Bazar Patrika**

Though the National Indian is a medium-sized Company, it is based on a very sound foundation. There is no doubt that the valuation has been conducted on a very stringent basis.

7th June, 1936.

### **Babosha and Baniya**

We have received a copy of the balance sheet and report of the National Indian Life Insurance Company, Limited, for 1935. Messrs. Martin & Co. are the Managing Agents of this Company. We are glad to find from the balance sheet that the Company is making good progress. In the year under review not only has business increased but the Company has further consolidated its position. The Company gives full details in its balance sheet and has been able to preserve a sound balance in its investment.

June, 1936.



# Selection of Lives

By Mr. AUSTINE D. REILY

Over a period of years selection changes. Life insurance companies to-day are accepting many groups of risks considered uninsurable many years ago. This is due not only to more exact knowledge of mortality statistics, but also to improvement in general mortality because of better health and hygienic conditions and improvement in medical service throughout the nation. So, even though a general liberalization is apparent, the officers of a life insurance company charged with the selection of its risks realize that they must preserve underwriting balance which is vital to its success.

Now the question arises as to whether this underwriting balance should shift with the times, either to one side or the other, either become more liberal or more strict in its selection practice.

Let us first consider the question of increased liability.

In all periods of financial stress and depression, all life insurance companies experience an adverse selection that they are powerless to counteract. This is due to the high lapse rate which they all experience. Naturally, it is the good risks that lapse and surrender their policies. Consequently, the underwriting balance is being upset without any changed action on the company's part. In making sanitary surveys it is noticed that the prevalence of water-borne disease rises during arid periods due to concentration of bacteria. This in reduced measure is what goes on in the mass of a life insurance company's risks during periods of high lapse rate.

The ratio of actual to expected mortality of practically all prominent companies in the United States has materially risen during the past three years, and while the increased lapse rate is undoubtedly one of the contributing factors, a large part of the rise is due to conditions directly attributable to the financial depression. Of these the outstanding factor is the increased suicide rate. In many instances this cause of death alone has been sufficient to change a relatively favourable mortality into a relatively unfavourable one, as compared with previous years. During these years, however, the first year mortality of this company has continued to be exceptionally favourable, which has been a very helpful factor. Consequently, to abandon our balanced underwriting and take everything, and thus invite a high early mortality, would be to pile Pelion upon Ossa and Ossa on Olympus, a proceeding likely to be rewarded by a thunderbolt from Jove.

**No Stricter Selection:** On the other hand, should selection be stricter and less liberal in times like the present than during ordinary periods? To this question also the answer must be "No." The largest mortality profit of a life insurance company is earned during the select period which is estimated to last for about seven years following examination. The larger the inflow of newly examined business there is, therefore, the greater the mortality profit. It behoves the underwriter then to salvage every bit of good business he can out of the cases presented, and this is doubly necessary when the volume of new business is under nor-

mal and the lapse ratio is above normal.

In the preceding statements I have tried to show why it is vitally necessary for the official charged with the duty of selection to pursue the even tenor of his underwriting way in hard times as in good times. It must be admitted, however, that in times like these there are influences that make it appear as though selection were more rigid than usual, although such is not the case.

A few weeks ago I received a letter from a gentleman who holds the same position in a fine Eastern company that I do in our company. He stated that he was about to start on a tour of visits to his company's agencies and that he had been receiving numerous complaints that his company had become more rigid in its selection. He said he was positive that there had been no change in his company's selection practice, and was trying to ascertain from other companies whether they were receiving the same complaints and were conscious of any changes in practice.

An analysis of the situation would seem clearly to indicate the reason for this view. There is a portion of the new business received by all companies that is composed of doubtful risks; applicants who have been rejected or rated by other companies or who know themselves to be impaired lives. The number of such risks is practically constant in good times as in hard, and when new business is received in decreased volume the proportion of such risks to the whole is increased. The correspondent from the other company that I have just mentioned sent me his declined percentage for several years, and its slight rise during the last two years was practically identical with our own. Again, the aspect of certain

groups of risks has changed materially. One such group is that in which the cases present a financial question. As you know, many such, while perfectly insurable several years ago, have to be limited in amount to-day. It is my intention to discuss this group more in detail later and merely mention it in passing here.

Another matter with respect to selection that I wish to touch on briefly is acceptance by one company after declination by another. This, of course, does occur. Differences of opinion will exist as long as life insurance exists or horse racing. The point I wish to make is that the agent is always aware of acceptance by another company after declination by his, and very often unaware that the risk he presents has been recently declined by another company.

**The Hottest Spot:** We now approach what is undoubtedly the hottest spot in life insurance selection of the present time—selection against over-coverage. It has been known for many years that over-covered lives were bad risks, but the fact has never been borne in upon us more emphatically than during the past few years. Literally thousands of risks that have been insured by all the companies in United States on a conservative financial basis have become over-insured by shrinkage of assets and income and it is undeniable that in the process these risks have returned a very high mortality.

These conditions have undoubtedly created a feeling of unrest where the selection of large risks is concerned. I once heard a prominent official of a large company warn an assembly of under-writers against getting gun-shy on large risks. That is an opinion in which we in The Mutual Life heartily concur. The conditions which made so many of our large risks over-insured

could no more be selected against an epidemic of influenza.

Nevertheless, articles which have appeared in the insurance press, together with the changed financial aspect of risks that have been presented, causing stricter decisions than had been made on the same cases, previously, have produced an impression in some quarters that we were stricter in our financial selection formerly. Nothing could be further from the truth. Our standards, which we use when we analyse a case, our methods in arriving at a decision, and the amount of insurance which we will issue on a given data of facts, have not altered one iota since 1928. If change there has been, it is the risks that have changed, not our method.

**Over-Insurance:** Perhaps it will clarify the matter somewhat if you review in some detail the questions that make up this particular field of selection. Why is over-insurance unfavourable? What constitutes over-insurance and what means are adopted to select against it?

First—Why is an over-insured risk an unfavourable risk?

“Are you afraid this man will commit suicide?” is a question asked us more frequently than perhaps any other. Well, yes, we are afraid of suicide but it is not by any means all we are afraid of. I do not intend any long discussion of suicide because it is the obvious hazard and also because it is not the major one. There is however, one statement often made to us by agents and managers that needs comment: This man is not the suicide type. In the last few years we have critically analysed several hundred suicide claims, and barring a certain few where mental disease was clearly indicated in the family or personal history, I can positively assure you there is no such thing as a suicide type. Suicides come from

all types and kinds, and the light-hearted, happy-go-lucky kind is just as apt to do it as any other.

The factor that has the greatest influence in making the group of over-insured lives unfavourable is adverse selection, both before and after acceptance. Adverse selection before acceptance usually involves knowledge on the part of an applicant of some condition that may not be discoverable on examination or inspection. Naturally, such cases do not occur in any great numbers but they do occur and help to make the over-insured group unfavourable as they are usually of large size and result in very early deaths.

**Adverse Selection After Acceptance:** The principal factor, however, which makes this group unfavourable is the adverse selection after acceptance. This in simple language means that in general two things happen to an over-insured risk; it either lapses or turns bad. Consequently no matter how carefully you select your risks from the standpoint of health, habits and moral character, if you permit a definitely over-insured group to be placed upon the books, this group will start to turn bad immediately. In other words, no matter how good the group was when you took it, it cannot remain so. The poisoning process will start at once. This is the main cause for bad mortality in an over-insured group.

There being no question as to the adverse character of over-insured lives, the question naturally arises, “What constitutes over insurance?”

For the past several years writers on the subject have suggested and in some instances even urged the adoption of various rules to limit the amount of insurance which a company shall issue on a given risk. The Mutual Life does not feel that this branch of selection

can be handled by rule. The various cases submitted vary too much in all their characteristics for any rule to apply and the only way they can be handled is by thorough analysis and individual selection.

**A Workable Formula:** While none of the various rules proposed has been adopted for even limited use by this company there has been one rule proposed which seems to aim more directly at the root of the matter. This rule takes a certain proportion of the risk's income, which varies with the size of income, but the case of the larger incomes is 60 per cent and limits the amount of insurance to the cost of an annuity at this age paying that proportionate amount. If this formula be used, not as a rule, but as a method of orderly mental approach to a thorough analysis of the case, it has much to recommend it.

In analysing any problem most men need a starting point, and this formula gives them at least a logical one. It makes a direct effort to assess the life value of a risk to his natural beneficiaries which is after all what we are aiming at. It lends itself readily to individual selection in that careful study of the risk's characteristics, mode of life, general character, etc., may lead the underwriter to increase or diminish the proportion of income factor which is the root of the formula. While open to some criticism this method is far superior to the others proposed which are in the main arbitrary rules-of-thumb and not based on any logical premise. It is used to a certain small extent in our own office, in that it designates the point at which an underwriter of limited authority must refer a case to his superior for thorough study and analysis.

If you will examine these various rules carefully, you will find that the

amounts regarded as limits under each are fairly similar, which indicates that underwriting opinion as to the danger mark of over-insurance has crystalized after many years of experience and observation.

**Financial Limitations in Amount of Insurance:** In this rapid analysis of the situation I have only considered those cases in which the problem turned on the question of earned or business income. In the case of personal insurance the men whose principal means are invested in their business are the ones over whom argument arises in the majority of instances, and the only criteria possible are the incomes derived from their businesses.

It is not possible in this limited time thoroughly to review every phase of the question of financial limitations of amounts of insurance. I might just mention the fact that in case of applicants of considerable personal wealth whose income comes from the proceeds of invested funds, conservative practice requires the total insurance coverage to stop considerably short of the net worth.

It must always be borne in mind that limits of insurance that can be offered for financial reasons are automatically reduced when there is another impairment present. It has been found doubly dangerous to approach too nearly the danger mark of over-insurance when the medical decision is also close, or where there is a question of moral hazard, habits, etc. It has become an axiom in life insurance underwriting that multiple impairments have a cumulative effect upon mortality, even though each taken by itself might not prevent issue.

**Creditor Insurance Group:** There is another group of cases which times like the present bring up in increased

numbers, and which the underwriting practice is very imperfectly understood. This is the creditor insurance group. Superficially, it would appear that insurance on a debtor in favour of his creditor is a perfectly proper insurable interest, and in fact a necessity, and this is so in many instances.

A number of years ago the company I represent took its experience in the creditor insurance group and found the mortality to be exceedingly unfavourable. After critical analysis of all claims certain selection practices were adopted and since that time the mortality of the class has steadily improved. These practices involve the rigid refusal of insurance for the protection of dead debts.

Dead debts are not only those where the creditor has no chance to collect but also those where the chance of payment comes through no effort of the debtor. The enormous shrinkage in the value of securities, real estate etc.,

has produced many such debts on which life insurance coverage has been sought. Creditors, banks and individuals find themselves holding property as security, the value of which has shrunk far below the amount of the debt. In a majority of cases there is no chance of the debtor supplying the deficiency. The only chance the creditor has of coming out whole is through the rise in value of the property held as security, or through the death of the debtor, should insurance be obtained. These are in effect gambling contracts and a group of gambling contracts has no chance to return a good mortality by reason of the adverse selection influences as mentioned in speaking of over-insurance, only intensified. These cases, therefore, need exceedingly careful selection and cannot be accepted unless it can be established that the debt is live and going.

— *The Eastern Underwriter.*  
(*The Peace-Guardian*).

## Psychology in Salesmanship

The use of psychology in salesmanship is becoming a more important factor every day but a salesman to use it properly must have a certain knowledge of human nature in order to know when, where and how to apply the right psychology.

What is psychology in relation and as applied to selling? Nothing more or less than good common sense, to judge your prospect. And in order to judge human nature, a person necessarily must have made some study of human nature.

There are certain other essentials that enter into the proper application of psychology to selling: personality, conviction and the foresight to know when to stop or when to continue talking. Many a sale has been lost by too

long talk and many a sale has been lost by the salesman running out of talk.

### Gone in a Flash

No doubt, more salesmen would and could properly aid psychology to their efforts in selling if they would concentrate more on their efforts and have the foresight to know when the psychological moment arrived. That is the time when a sale is made or lost, as the old saying "opportunity knocks but once." The psychological moment is there and is gone in a flash and it is up to the live, wide-awake salesman to know the moment it arrives and to take advantage of it.

I recall to mind an instance where a salesman was demonstrating a type-



writer machine to a live prospect, a man who was in the market for a type-writer Machine. The salesman gave him his regular line of selling talk and the customer, being in the mood to buy, listened very attentively and in fact was a regular "yes" man. He did not put up any argument whatever. The salesman talked on and on. After he had delivered his regular sales talk, he started back over it again and talked on and on until finally he simply ran out of talk and he got to a point where all he could say was, "Don't you think that's a fine machine? Isn't it a beauty?" The prospect was saying, "yes" waiting to put his name on the dotted line because he wanted to buy a machine but the salesman instead of selling him the machine was waiting for the customer to say he would take it. The salesman did not recognize the psychological moment when it arrived and he did not sell this man a machine but one of his competitors came along a few days after and sold him. The man told him how the competitor's salesman had failed.

### **Let him Talk**

Usually a man has some hobby and the salesman should discover what the prospect's particular hobby is, whether it be cricket, tennis, dogs, fishing, stamps or something else. He should spend some time talking to the prospect along that particular line and if Mr. Prospect wants to do the talking, which as a rule he does when especially interested about any one particular thing, let him talk. I know of no better way that a salesman can get in the good graces of a prospect than to encourage him in talking along the lines of his pet hobby or to let the prospect do as much talking as he wants to without interruption because he will finally run out of talk and the conversation will then drift around to the salesman's line. In most

instances it will be brought around by the prospect himself.

I know of one instance where a salesman called on a prospect whose hobby was dogs and sat practically all day, listening to the prospect talk about dogs but toward the end of the afternoon he gradually shifted the conversation around and closed him for a nice order.

### **Fat Men and Motor cars**

There are many ways where psychology can be applied. Take for instance the fat man who wants a car. The salesman who waited on him, was an old experienced man and had been in the habit of using psychology in selling. He would immediately find out from the prospect what kind of a car he wanted, how many were in the man's family, if he was married. He would get an idea as to what the car was to be used for and then would attempt to sell the man the car which would be best for his needs. After he had found out from the prospect that he was a married man with two children, he showed him a particular car, pointing out all of the advantages and finally said "Climb up in the driver's seat and sit behind the wheel and see how comfortable you are. That car is just made for a prosperous looking man like you." You will see that instead of using the terms, large or fat, he used the word prosperous, which is often applied to corpulent men. There is no doubt that this one little phrase had a lot to do with the closing of this sale.

There are many other cases that I could cite but these should be enough to demonstrate that psychology is a big factor in selling if the salesman knows something of human nature and how, when the psychological moment arrives, to properly apply the psychology.

*(The Business Friend.)*

# Menace of Foreign Competition

## Indian Life Business

There is, perhaps, no sphere of activity in India in which our countrymen have made so much progress as in life insurance. It may be said that we have safely passed the stage of pioneering and have proved our worth beyond any manner of doubt. To my mind, our success is due in large measure, to a realisation of the social value of life insurance and of its practical worth in national economic regeneration.

One of the chief factors that stand in the way of an adequate development of Indian Life Insurance business is foreign competition. As in other spheres of activity so in life insurance foreign companies have the advantage in being first on the field and having during that time expanded their business, accumulated funds from trading in their own countries and altogether so entrenched themselves as to make it extremely difficult for us, arriving later, to compete. Not only so but an unwarranted distinction is made between them and indigenous companies by Government in that they are not called upon to submit the same returns nor to give them any deposit.

Most foreign companies also are of a composite character combining life and other insurance, while the majority of our companies are only life companies. There also the foreign companies have the advantage. The problem of meeting this competition is no new feature. It has been with us all along and the figures of the proportion of business show to what a great extent we have succeeded so far. This is certainly encouraging but we must realise that as we progress, competition becomes more and more severe, with the result

that we are called upon to redouble our efforts and strengthen our methods. Let me assure you that at once the greatest advantage to foreign companies and the greatest hindrance to indigenous companies is found in the acute internal competition among the latter. We have to learn in much greater degree the lesson of combined action. We must combine to meet a common menace. Some of our companies leave nothing to be desired from the point of view of security and efficient organisation, but it profits them little in the long run to enter into a cut-throat competition with indigenous rivals or instead of putting forward their own merits to denounce their rivals. The point is that such methods spoil the confidence of the insurable public and as insurance is ultimately a matter of confidence the range of business for all indigenous companies becomes restricted where they ought to have expanded. We all suffer and the foreign companies steal a march on us.

## Unexplored Field

For the same reason, I strongly deprecate the establishment of new life offices except on absolutely sound economic foundations. There is a vast unexplored field for insurance in India, but new offices must realise the limitations. One does not deplore healthy competition and the extension of insurance service to the public but if it comes merely as an addition to those already engaged in a severe struggle for existence it cannot be regarded as a healthy growth. Equally to be deprecated is the mad race we sometimes see to achieve a great volume of business at the sacrifice of quality or its remunerativeness. In the early stages of the



struggle when we had to make our way against foreign insurance companies it was perhaps necessary to capture the imagination of our countrymen with big figures, but the time has now come to scrutinise the nature of work in a more effective manner, and while new business is, and must continue to be, necessary, this must be secured on an economic and efficient basis.

### Agency and Organisation

Passing on, I should like to touch on an aspect of insurance work that requires our close attention. The agency or field organisation has been undertaken so far along lines indicated by the foreign offices working in India and a series of exclusive feudal hierarchies have been created in many cases. It is doubtful how far this method of creating number of intermediaries has been to the benefit of the Insurance offices, the policy holders, and the primary fighting forces in the field. Indian companies are increasingly feeling today the necessity for creating more or less, a permanent force of whole time insurance agents and field workers.

### Need for Co-operation

There is, again, pressing need for co-operation among Insurance Offices in standardising medical examination, simplification and standardisation of claim requirements, in preparing statistics and collecting various actuarial and business information and in decreasing the cost of procuration.

### Advantages of Amalgamations

I have been at some pains to study the distribution of new business among ourselves and foreign companies and some of the companies struck me as being so small that they could hardly be said to be on an economic basis. They could hardly afford to maintain an efficient organisation or even to defray their expenses with any ease. How do such companies expect to survive the severe competition of today and I should like to place before them the advisability of amalgamations and mergers not only to strengthen their own position but also the position of Indian insurance as a whole. The public are not reassured by their precarious existence and the course I suggest would re-act advantageously by increasing public confidence.

(*Business Friend*)

---

## Kanakaraju's INSURANCE DIRECTORY 1936

WILL BE SOON READY AND PUBLISHED IN TELUGU.

A New publication in vernacular. Very useful to Companies, Agents and Policy-Holders The only publication of its kind.

Price For Companies Rs. 3-

For Agents and Policy-Holders Rs. 2-8-0

### PRE PUBLICATION PRICE

For Companies Rs. 2-8-0

For Agents and Policy-Holders Rs. 2

Postage Extra in all cases. Book your orders immediately with advance.

---

Apply to:—THE EDITOR, **BHEEMA PATRICA, BEZWADA.**

# The Third Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, GUNTUR.

*3rd and 4th October 1936*

Resolutions passed at the general conference at its sessions, held in the premises of the Branch Office, of the Asian Assurance Company Ltd., on the 3rd and 4th October 1936, at Guntur, under the presidency of Dr. B. Pattabhi Seetharamayya Pantulu Garu.

## RESOLUTIONS

(1) (a) The statement of Receipts and Payments of the Reception Committee of the Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, held on 17th and 18th of August 1935 at Bezwada, was read and approved.

From the Chair.

(b) Resolved that the total deficit of Rs. 159-8-4 as shown in the audit report of Mr. D. Kameswara Rao Pantulu, incurred in connection with the Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, amounting to Rs. 130-11-0 in 1932, and Rs. 28-13-4 in 1935, be refunded to the creditors from subscriptions received hence forth.

From the Chair.

(c) This Conference expresses its gratitude to Mr. D. Kameswara Rao Pantulu, who has audited the accounts of the Second Conference, without any remuneration.

From the Chair.

(2) This Conference, hereby requests Mr. D. Kameswara Rao Pantulu, to kindly audit the accounts of the 3rd Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference also, held on 3rd and 4th October, 1936, at Guntur.

From the Chair.

(3) This Conference resolves that Andhras should be appointed as

Officers or Office-bearers, in all their Offices opened in the Andhra Province, by Companies doing business in Andhra Desa, just as the Oriental, Asian and the National Indian Insurance Companies have done.

*Proposer* : Mr. P. Venkatramaiah.

*Seconder* : Mr. B. Lakshminarayana.

(4) This Conference desires that every company should supply to its agents, their Articles of Association at a nominal price.

From the Chair.

(5) Resolved that the following may be appointed as Executive Committee, for the purpose of preparing a model form of contract between the Agent and the Company, as some of the terms in the existing contracts are detrimental to the natural rights of an Agent, and that the committee should submit the same to the association for its acceptance and also authorises them to publish the same in the News papers and supply copies to companies for their adoption.

### MEMBERS OF THE COMMITTEE.

1. Mr. Sanivarapu Subba Rao,
2. " V. V. P. Subrahmanyam,  
B. A., B. L.
3. " S. Kanakaraju Pantulu,
4. " K. Anjaneyulu.

*Proposer:* Mr. S. Subba Rao,

*Secunder:* Mr. S. Brahmadevasastry.

(6) This conference requests, that no company should attempt to change the terms of an agency contract without prior notice of six months in writing.

From the Chair.

(7) This Conference resolves to constitute the following as a Sub-committee to consider the rights and privileges of Agents and policy holders and to report to the Government of India about the same for incorporation in the act to be amended and authorises them, if necessary, to go on deputation.

#### MEMBERS OF THE SUB-COMMITTEE:

1. Mr. S. Subba Rao.
2. „ S. Kanaka Raju Pantulu.
3. „ V. V. P. Subrahmanyam.
4. „ K. Anjaneyulu.
5. „ T. V. Subba Rao.

From the Chair.

(8) This Conference reaffirms the resolutions Nos. 4, 6, 7, 12, 15, 16, 17 and 18 passed at the previous conference held at Bezwada.

*Proposer:* Mr. S. Kanaka Raju Pantulu

*Secunder:* „ S. Subba Rao

(9) Resolved that Companies should invest a decent portion of their premium income from the proportionate business they secure in different provinces, in local organizations, for the improvement of the ryots present condition, handi-crafts and Co-operative Building Societies and other profitable concerns.

*Proposer:* Mr. G. Subba Rao

*Secunder:* „ V. S. Rama Rao

(10) This Conference requests that all disputes of a civil nature arising between the Agents and Companies, should be settled by arbitration and the same should compulsorily form part of the agency contract between the agent and the company.

*Proposer:* Mr. M. Sree Ramamurty.

*Secunder:* Mr. V. S. Rama Rao.

(11) This Conference requests that, managers of all public libraries should liberally stock literature relating to Insurance so that the knowledge about the same may be spread to the reading public.

From the Chair.

(12) (a) This Conference resolves that since agents are necessary instruments for the purpose of insurance business, it is desirable to have one third representation for Agents in proprietary companies, and twofifths representation in mutual companies on the respective Boards of Management as the same is believed in these days to be beneficial to both agents and the companies.

*Proposer:* Mr. S. Kanaka Raju Pantulu

*Secunder:* Mr. T. V. Subba Rao

(b) This Conference congratulates the New State Insurance of Lahore and the Hindusthan Mutual of Masulipatam on having recognised the above principle and led the way.

*Proposer:* Mr. S. Kanakaraju Pantulu

*Secunder:* Mr. T. V. Subba Rao

(13) The annual report of the Andhra Desa Indian Insurance Agents Association for the last year (from 18th August 1935 to 3rd October 1936) presented by the Secretary of the said association was read and recorded.

(14) This conference expresses its regret for the lack of Insurance protection to labourers and agriculturists by means of unemployment insurance, health insurance etc., in our country and requests the Insurance Companies to inaugurate such beneficial schemes without delay.

*Proposer:-* Mr. S. Subba Rao

*Seconder:-* Mr. M. Sreeramamurthy

(15) This Conference requests the educational authorities to introduce Insurance and Banking as optional subjects under the S. S. L. C. Scheme, so as to facilitate the development of Insurance in this country on sound and scientific lines.

*Proposer:-* Mr. M. Sreeramamurthy

*Seconder:-* Mr. C.V. Narasimhampantulu

(16) This Conference finds no justification on the part of some Insurance Companies to disallow the payments of commissions on premium amounts deducted by the company from the claim amounts and on premiums advanced under the Non-forfeiture system.

*Proposer:-* Mr. D. V. Subba Rao, B. A.

*Seconder:-* Mr. S. Kanakaraju Pantulu.

(17) This conference appeals to all the Insurance Companies, carrying on business in Andhra Province to support the Andhra College of Commerce started by Mr. Sanivarapu Subba Rao, at Rajahmundry by liberally financing it with a view to afford them to conduct the courses in Insurance science.

*Proposer:-* Mr. P. Venkatramaiah

*Seconder:-* Mr. R. M. V. Janaki Rao

(18) This conference expresses its special and grateful thanks to the Asian

Assurance Co., Ltd., for lending its Guntur Branch Office premises, for the deliberations of the Conference and to Mr. Venuturumilli Narasimha Rao Pantulu, for the voluntary services he has been rendering as a general supervisor of the kitchen department, for the successful holding of the present and past two conferences.

*Proposer:-* Mr. C.V. Narasimhampantulu

*Seconder:-* Mr. M. Sreeramamurthy.

(19) Resolved that the invitation made by Mr. Susarla Brahmadevasastry of East Godavary, for holding the next sessions of the Conference in the East Godavary District is accepted.

## BUY INDIAN INSURANCE

If you want  
Full Cover  
Every Facility  
Absolute Security  
You should insure with

## INDIAN COMPANIES

Let every pie  
You pay  
For Insurance  
Increase your  
National wealth.  
This is only possible  
If you buy or  
Represent

## INDIAN INSURANCE

# National Indian Life Insurance Company, Limited.

The benefit of very many policies which had been allowed to lapse would have been lost of the assured or his family entirely, if they had not been Saved by the Company's Automatic Protection system.

*A 20 year Endowment policy will be kept in force if premium is paid for :—*

Premium Paid		Protection Period.	
		Years.	Months.
3 Years.	1	3	
4 "	1	9	
5 "	2	3	
6 "	3	9	
7 "	3	3	
8 "	3	9	
9 "	4	9	
10 "	6	10	
11 "	7	0	
12 "	8	0	

If the policy be in force for 3/5th of the period, the balance 2/5th will be covered by protection.

**Some of the many Death Claims and many Matured Claims Paid in 1934 Under Lapsed Policies (Automatically Protected from Forfeiture).**

Pol. No.	Life Assured.	Address.	Date of death	Premium unpaid from
16932 We 4897	Sitarama Ganesh Arulker.	Postman, Post Office, Mhapara, Goa,	22-4-1931	30-3-1930
10555 Me	T. A. Arjuna Raja	Rajapalayam, Ramnad Dt.	23-1-1933	18-7-1929
624 Me 5632 W1	M. A. Dukhtankar	Teacher, New English School, P. O. Achra Dist. Ratnagiri.	13-9-1933	15-3-1931
	α. Samachar	Devangupet Oil Mill, Coimbatore.	29-1-1934	23-6-1931
	E. Cawasjee Mody	Taj Building, Govalia Tank, Bombay No. 1.	14-3-1934	14-1-1932
7085 We 3008 We	S. Nagalingam	Matured Claims. 64, New Chetty St., Colombo. Panbari Tea Estate, Dhakihjuli, Darrang, Assam.	Date of Maturity	
	Narendra Narayan Sen		12-3-1934	12-3-1931
			24-6-1934	24-3-1930
5403 We 6788 We 7740	M. S. Kanniah Naidu	Sub-Inspector of Police, Kalakad, Tinnevely	19-5-1933	19-11-1930
	R. V. Nalaiperumal Pillai	131, Bankshall St., Colombo, Ceylon.	16-5-1933	16-2-1930
	J. F. Joseph Soortez	Advocate, Galle, Ceylon.	13-10-1934	13-10-1931

# తృతీయ ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమావీజంట్లమహాసభ, గుంటూరు

1936 సంవత్సరము.

1936 సం॥ అక్టోబరునెల 3, 4 తేదీలలో గుంటూరుపురమున ఏపియన్ అసోసియేషన్ కలపెనీ వారి బ్యాంకింగ్ ఆఫీసు ఆవరణలో శ్రీయుత డాక్టరు భోగరాజు పట్టాభిషేకారామయ్య పంతులుగారి అధ్యక్షతక్రింద సమావేశమై గావించిన తీర్మానములు.

తీర్మానములు :

1. (ఏ) 1935 సం॥ అగస్టు 17, 18 తేదీలలో తెజవాడపట్టణమున జరిగిన ద్వితీయ ఆంధ్రదేశ దేశీయభీమావీజంట్ల అహ్వానసంఘమువారి జమాఖర్చు లెక్కలు చదివి ఆమోదించడమయినది.

అధ్యక్షులు.

- (బి) ది 26-9-36 తేదీన క్రియుత డి. కామేశ్వరరావు పంతులుగారిచే అడిటు చేయబడిన సదరు ద్వితీయ మహాసభ యొక్క అడిటు సర్టిఫికేట్లు నమూనా 1932 సం॥లో లోటు (Deficit) పడిన రు 130-11-0 న్నూ, 1935 సం॥లో లోటు (Deficit) పడిన రు 28-13-4 లు, మొత్తము రు 159-8-4 లు, ముందు వనూలు కాబడే చందాలనుంచి బాకీదారులకు వాపసు చేయుటకు ఈ సభవారు తీర్మానించుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

- (సి) చెండవ కాన్ఫరెన్సు లెక్కలను ఉచితముగా అడిటుచేసిన క్రియుత డోక్టరాజు కామేశ్వరరావు పంతులుగారికి యీ సభవారు కృతజ్ఞతను తెలియజేయుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

2. 1936 సం॥ అక్టోబరు 3, 4 తేదీలలో గుంటూరులో జరిగిన 3 వ ఆంధ్రదేశదేశీయ భీమావీజంట్ల మహాసభ యొక్క లెక్కలను ఉచితముగా అడిటు చేయబడినదిగా క్రి డోక్టరాజు కామేశ్వరరావు పంతులుగారిని యీ సభవారు కోరుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

3. ఇతిరరాష్ట్రములలో నెలకొల్పబడి ఆంధ్రదేశములో సుస్థిరముగా కొంతకాలమునుండి విరివిగా వ్యాపారము చేయుచున్న భీమా కంపెనీలవారిందరును తమకాళ్ళ కొర్యస్థానములను ఆంధ్రరాష్ట్రమునకు ఓరియంటల్, ఏపియన్, నేషనల్ ఇండియన్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలవారు చేసినరీతిని ప్రత్యేకముగా యేర్పాటుచేసి తత్కొర్యస్థానాధిపతులుగా ఆంధ్రులనే నియోగించుట ఆవసరమును, వ్యాయమును అని యీసభవారు తీర్మానించుచున్నారు.

ఉ॥ ప్రభుల వెంకట్రామయ్యగారు.

ఆ॥ భాగవతుల లక్ష్మీనారాయణగారు.

4. కంపెనీయొక్క అర్థికిల్లు ఆఫ్ ఎస్సీసీయేషన్ మెమోరాండమును వీలైనంత తక్కువధరతో తమ వీజంట్లకు అయ్య కంపెనీలవారు స్వచ్ఛందమునవీసినదిగా యీ సభవారు కోరుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

5. ప్రస్తుతము అమలులో నుండున్న ఏజెన్సీ పత్రులలో కొన్ని ఏజంట్ల స్వతస్సిద్ధపుత్రులకు భంగకరంగా నుండున్నవిగాన ఏజెన్సీపత్రులు వీరికి నుండవలెనో అనునవి నిర్ణయించుటకు యీ దిగువవారిని నొక ఉపసంఘముగా నేయుటకు తీర్మానించడమైనది. ఈ ఉపసంఘమువారు ఆ పత్రులను ఏజంట్ల సాయసంఘ కొర్యనిర్వాహకవర్గమువారి ఆమోదముకు పంపిన పిమ్మట వాటిని పత్రికలలో ప్రచురించుచూ ఆన్ని కంపెనీలకు పంపు ఏర్పాట్లు మున్నగునవి చేయుటకు సదరు సంఘ కొర్యనిర్వాహకవర్గమువారికి అధికార మియ్యడమయినది.

- కమిటీసభ్యులు:
- (1) శనివారపు సుబ్బారావుగారు
  - (2) వి. వి. పి. సుబ్రహ్మణ్యంగారు
  - (3) సూరంపూడి కనకరాజు పంతులుగారు
  - (4) కొడాలి ఆంజనేయులుగారు

ఉ॥ శనివారపు సుబ్బారావుగారు.

ఆ॥ నునర్ల బ్రహ్మదేవశాస్త్రిగారు.

6. కంపెనీలవారు మధ్యమధ్యన తమ ఏజెన్సీ షరతులను మార్చునప్పుడు, ఆయాకంపెనీ ఏజంట్లకు ఆరునెలలకు ముందుగా తెలిపినపిమ్మట ఇచ్చియేర్పాట్లు అమలులోనికి తీరదవలెనని యీ సభవారు కంపెనీలవారిని కోరుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

7. రాబోవు ఇన్నూరెన్ను చట్ట సవరణఏర్పాట్లలో యీ మహాసభవారు యీదిగువవారిని నొక ఉపసంఘముగా వేయుటకున్నా ఆ ఉపసంఘమువారు ఏజంట్లయొక్కయు, పట్టాదారులయొక్కయు హక్కులెక్కిరియగ ఆచట్టమునందుండవలెనను హంకములను చర్చించి వీటిపర్యవసానమును ఇండియా ప్రభుత్వమువారికి తెలుపుచు అవసరమైనచో డెప్యూటీషమగ జెట్టుటకుకూడ యీ ఉపసంఘమువారికి అధికారమిచ్చుచున్నారు.

కమిటీసభ్యులు:

1. శ. సుబ్బారావుగారు
2. సూ. కనకరాజు పంతులుగారు
3. వి. వి. పి. సుబ్రహ్మణ్యంగారు
4. కె. ఆంజనేయులుగారు
5. టి. వి. సుబ్బారావుగారు

అధ్యక్షులు.

8. గత మహాసభలో ఆమోదింపబడిన తీర్మానములలో నెం. 4, 6, 7, 12, 15, 16, 17, 18, తీర్మానములను పునః యీ మహాసభవారు ఆమోదించుచున్నారు.

ఉ॥ సూ. కనకరాజు పంతులుగారు.

ఆ॥ శ. సుబ్బారావుగారు.

9. ఈ సభవారు ప్రతి భీమాకంపెనీ ఆయా రాష్ట్రములలో చేసిన భీమావ్యాపారమునల్ల వచ్చు ప్రిమియము నొమ్ము, అక్కడయుండే స్థానికసంఘములకు, రైతులయుగా విహించనకొరకు, చేతిపనుల కృత్తికొరకు, కో ఆప రేటివు బిల్డింగు సంఘముల స్థాపించుటకు, యింకా యితర నికరమైన పెట్టుబళ్లకున్నూ, నినియోగింపవలెనని తీర్మానించుచున్నారు.

ఉ॥ గాడేపల్లి సుబ్బారావుగారు.

ఆ॥ వెణుతురుమిల్లి శ్రీరామారావుగారు.

10. కంపెనీలకును, ఏజంట్లకును, మధ్యవచ్చే అన్ని వివిధతగాదాలను మధ్యవర్తి పరిష్కారమునకు నిధిగాలోబడు నట్లు ప్రతికంపెనీవారును తెలపనే తమ ఏజెన్సీ షరతులలోచేయుట అవసరమని యీ సభవారు భీమాకంపెనీలవారిని కోరుచున్నారు.



ఉ॥ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

ఆ॥ వి. శ్రీరామారావుగారు.

1. భీమారత్నము ప్రజలందరికి తెలియగలందులకు సాధ్యమయినంతవరకు తత్సంబంధమైన పుస్తకములను పబ్లిక్ లైబ్రరీలలో విరివిగా యుంచుటకు సదరు లైబ్రరీ మానేజర్లను యీ సభవారు కోరడమైనది.

అధ్యక్షులు.

2. (ఎ) అన్ని భీమాకంపెనీల వ్యాపార నిర్వహణమునకు ఏజంట్లుఅనివార్యమైన ఉపాంగములుగావున పోప్రయిటరీ కంపెనీల పాలకవర్గములో మూడవవంతును, మ్యూచుయల్ కంపెనీల పాలక వర్గములో 1/5 వంతును ఏజంట్ల ప్రతినిధులు సభ్యులుగాకొందుట, ఏజంట్లయొక్కయు, కంపెనీలయొక్కయు, షేమాభివృద్ధులకు అత్యంతావశ్యకముగ యీ రోజులలో నమ్మించుచున్న ఆశయమును యీ సభవారు ఆమోదించుచున్నారు.
- (బి) లాహోరులోని న్యూస్పేటు ఇన్స్పెక్షన్ కంపెనీవారును, బందరులోని హిందూస్థాన్ మ్యూచుఅల్ ఇన్స్పెక్షన్ కంపెనీవారును, యీ విషయమున మార్గదర్శకులైనందులకు ఆకంపెనీలవారిని యీ సభవారు ఆభినందించుచున్నారు.

ఉ॥ సూ. కనకరాజు పంతులుగారు.

ఆ॥ టి. వి. సుబ్బారావుగారు.

13. ఆంధ్రప్రదేశ్ దేశీయ భీమాఏజంట్ల సంఘకార్యదర్శిగారిచే నివేదించబడిన సదరు సంఘముయొక్క గత వార్షిక పరిపాలనా నివేదిక విని, రికార్డు చేయడమైనది.
14. కార్మిక కర్షకుల కుపకరించు రీతిని భీమా ఏర్పాట్లున్నూ, పనిలేనివారికిస్తీ, ఆకస్మికముగ సంభవించే అంగజ కల్మషాలకున్నూ, జబ్బు సమయముల కుపకరించేరీతినిస్తీ, భీమా ఏర్పాట్లను యంతవరకు భారతదేశమందు విరివిగ జరుగనందుకు చింతిల్లుమా. ఇట్టి ఏర్పాట్లను, ఆచరకాలములో కంపెనీలు గావింపవలసినదిగ యీ సభవారు తీర్మానించుచున్నారు.

ఉ॥ శ. సుబ్బారావుగారు.

ఆ॥ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

15. భీమాశాస్త్రమును బ్యాంకింగును (Insurance and Banking) కలిపిగాని విడివిడిగాగాని స్కూలు ఫైనలు విద్యార్థులకు (Optional Subject) గా చదువుకునే అవకాశమును S. S. L. C. విద్యావిధానములో చేర్పించుట యీదేశంలో భీమావ్యాపారాభివృద్ధికి మిక్కిలి ఉపయోగకరమని నమ్ముచూ, విద్యాధికారులు యీ విషయములో తగిన యేర్పాట్లు గావించవలెనని యీ సభవారు తీర్మానించుచున్నారు.

ఉ॥ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

ఆ॥ చె. వెం. సరశింహంపంతులుగారు.

16. కొన్ని కంపెనీలు ఏజంట్లకు క్లెయిము మొత్తములోనుంచి మినహాయించుకొను ప్రీమియములపై R. C. 1st year కమిషను యిచ్చుటలేదు. ఇది తేవలము అన్యాయమని యీ సభవారు అభిప్రాయపడుచున్నారు. (Nor forfeiture) ప్రీమియములపైన కూడ R. C. యివ్వవలెనని కోరుచున్నారు.

ఉ॥ డి. వి. సుబ్బారావుగారు, బి. ఎ.

ఆ॥ ఎస్. కనకరాజుపంతులుగారు.

17. ఆంధ్రప్రదేశ్మున రాజమహేంద్రవరమునందు శ్రీ శనివారపు సుబ్బారావుగారిచే నెలకొల్పబడిన Andhra College of Commerce కాపులో Insurance అభివృద్ధిచేయుటకునూ, పోషించుటకునూ తగు ధనసహాయ మొనరించి భీమావ్యాపారమును ఆదరింపవలెనని ఈ సభవారు ఆంధ్రప్రదేశ్మునందు భీమావ్యాపారమును సాగించు కంపెనీ లన్నిటిని గోరుచున్నారు.

ఉ॥ పి. వెంకట్రామయ్యగారు.

ఆ॥ ఆర్. యం. వి. జానకిరావుగారు.

18. ఈ మహాసభ కార్యక్రమములు వగైరాలను జరుపుకొనుటకు తమ గుంటూరు ఇంటిను ఆవరణలో వసతులు గలుగజేసినందులకు యీ మహాసభవారు ఏషియన్ అన్యూరెన్సు కంపెనీవారికిని, మొదటి మూడు మహాసభలకు వరుసగా కిచెక్ డిపార్ట్మెంటు జనరల్ నూటరు జైజుకుగా నుండి ప్రతివిధులందరికి తగుపూజకర్యములు గలుగజేసిన క్రియుత జ్ఞాతుకుమిల్ల నరసింహారావుపంతులుగారికిని ప్రత్యేక కృతజ్ఞతను తెల్పుచున్నాను.

ఉ॥ చె. వెం. నరసింహం పంతులుగారు.

అ॥ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

19. వచ్చే సంవత్సరం మహాసభ తూర్పు గోదావరిజిల్లాలో జరుపవలసినదిగా గోదావరిజిల్లాతరపున క్రియుత కున్ల 29వూడేవ కాశ్రీగారి ఆహ్వానమును అంగీకరించడమైనది.

## విజయలక్ష్మీ జనరల్ అన్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్.

హెడ్ ఆఫీసు:- మద్రాసు.

Vijaya Lakshmi General Assurance Co., Ltd. Head office:- Madras

కలకత్తాలో ప్రచురింపండు ది ఇన్సూరెన్సు అండ్ ఫ్రైనాన్సు రిఫ్యూ ఆను పత్రికయొక్క అగష్టు నెల సంచికలో ప్రకటింపబడిన విజయలక్ష్మీ జనరల్ అన్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడువారియొక్క విమర్శనాభాగమును తిరిగి ఈ పత్రికలో పునర్ ముద్రితగా గావించుటలో మిగుల సంతసిల్లుచున్నాము.

విజయలక్ష్మీ జనరల్ అన్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడు వారియొక్క 1935 సె॥ డిశంబరు 31 వ తేదీతో అంత మగు సాంవత్సరిక పరిపాలనా నివేదికయు, అంకణాబద్ధితాయు విమర్శించుటకు మిగుల సంతసిల్లుచున్నాము.

1935 సె॥ డిశంబరు 31 వ తేదీ నాటికి ఈ కంపెనీ పని ప్రారంభించి రెండుసంవత్సరముల ఏడు మాసములు పూర్తిఅయినది. ఈ కంపెనీ సంపాదించిన వ్యాపారమును గూర్చి డైరెక్టర్లను అభినందించవలసియున్నది. ప్రెసిడెంట్ జెందిన క్రియుతులు స్వామి జెంకటాచలం చెట్టి, యం. ఎల్. ఏ. బేళోద్దారక కె, నాగేశ్వరరావుపంతులు. ఎడిటర్, అంధ్రగతిక, మదరాసు, ఎ. పి. ఎల్. ఎన్. వి. నడిముత్తు పిల్లే యం. ఆర్. ఎస్. యం. బి., ఐ. పి. ఎస్. ఎన్. ఆ. ఇ. ఎస్., యం. ఎల్. సి., ప్రెజిడెంటు, డిస్ట్రిక్టుబోర్డు, జెట్టులంజూరు, పి. రామానుజం చెట్టి బి. ఎ. బి. యల్., అడ్మినిస్ట్రేటరు మదరాసు, వి. వి. శ్రున్నయ్య, బ్యాంకరు మర్చంట్లు, మొదలగు గుంటూరు డిస్ట్రిక్టుబోర్డు అంధ్రాయూనివర్సిటీమొదలగు మొదలగు వారు యందు డైరెక్టర్లుగా నున్నారు.

ఈ కంపెనీకి వీరియొక్క సంబంధమే సంకల్పితకరమైన గ్యారంటీ అని చెప్పవచ్చును. ప్రస్తుతము కంపెనీ

వ్యవహారములయు నిస్సందేహముగ చక్కగ నిర్వహించబడుచున్నది.

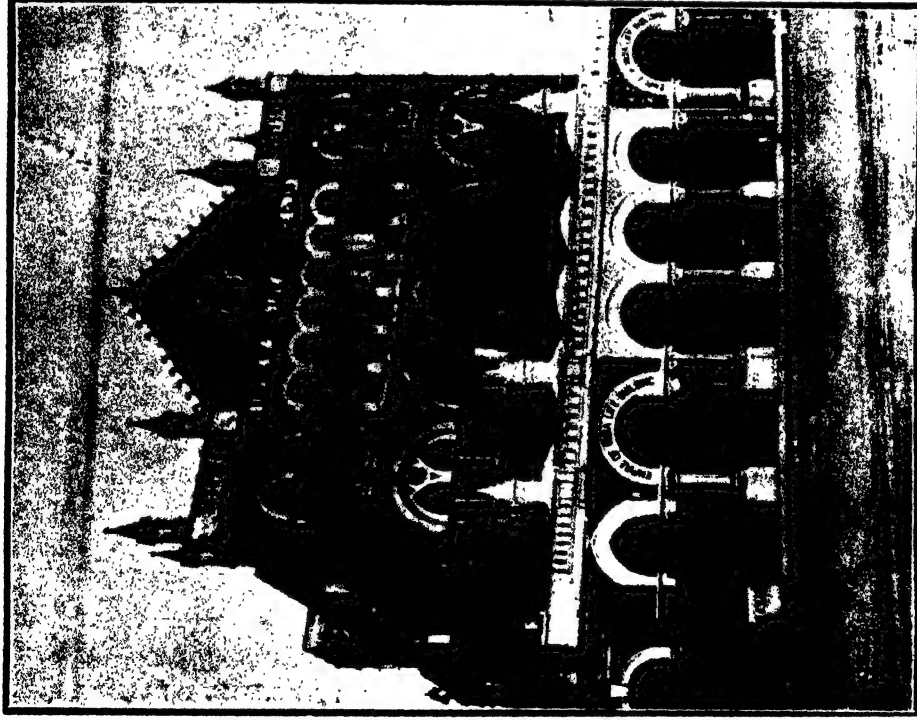
పట్టాదార్లదృష్టితోచూచిన యెడల మంచి కంపెనీ మూడులక్షలములను కలిగియుండవలెను. (1) సంకల్పితకరమగు చెల్లింపబడిన మూలధనము; (2) రెన్యూయల్ ప్రిమియములోనుండి ఎక్కువగా దాచబడిన జీవితభీమా నిధి; (3) మంచి భద్రమైన పెట్టుబడులలో నిలువజేయబడిన జీవితభీమానిధి. ఈ మూడులక్షలముల వనుసరించి పని చేయుచూ, అనుకూలమగు మరణసంఖ్య కలిగి ప్రతి యొక్క ఆస్తి అప్పుల విలువ మదింపులలోనూ, సంకల్పితకరమైన బోనసు పంచిపెట్టుచూ, వచ్చిన పట్టాదారులకును భీమా చేయబోవువారికిని అట్టి కంపెనీలయడ మిక్కిలి నమ్మకము కలిగియుండును.

పైన పుడవారిచిన సాంవత్సరికపరిపాలనానివేదిక చూచిన, విజయలక్ష్మీ, ప్రైవేటులముల నన్నింటిని, పూర్తిగా అనుసరించి పనిచేయుచున్నది. కంపెనీయొక్క జీవితభీమానిధి అమలులో నున్న పట్టాల రెన్యూయల్ ప్రిమియములో నూటికి 8 వంతున యున్నది. జీవితభీమా నిధిలో నూటికి రెండువందలపాళ్లు సర్కారువద్ద పెట్టుబడి చేయబడెను.

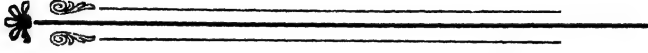
ఇదిగాక రు 1,05,000 లు చెల్లింపబడినమూలధనము కలిగియుండెను.

ఈ కంపెనీ అన్నిచోట్లను ప్రజానురంజనము బడయుచున్నదని తెలుసుకొనవచ్చును. తమజీవితమును భూమా చేయువారికి యీ కంపెనీ మొదటిరకపుకంపెనీలలో ఒకటి యని విశ్వాసము చేయుటలో యెంత మాత్రమును సందేహము లేదు.

Empire of India Life Assurance Co. Ltd.,  
BOMBAY.



Empire of India Life Building.



K. Y. JOSHI, Esq. B. A., A. I. A. (Actuary)  
*Manager*

The Western India Life Insurance Company, Ltd.  
*Satara City.*

*Prominent People of the*  
**EMPIRE OF INDIA LIFE ASSURANCE COMPANY, Ltd., BOMBAY.**



**Rustam K. R. CAMA Esq.**  
Chairman.



**E. F. ALLUM Esq.**  
Manager.



**Late R. E. BHARUCHA Esq.**



**E. E. ALLUM Esq.**



భాగ్యలక్ష్మి ఇన్సూరెన్స్ లిమిటెడ్.

Bhagya Lakshmi Insurance Limited,  
Calcutta.

ఈ కంపెనీ మొట్టమొదట పాల్ విడెంటు భీమా వ్యాపారసంస్థగా పాల్ రంధ్రమై 1934 సం॥ మే నెలనుండి వాయర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ వ్యాపారముచేయు భీమాసంస్థగా మారెను. వీరు రు 250/-లు పాలసీ మొదలు, రు 50, 000/-లు పాలసీలవరకు జారీచేయుదురు. వీరి పాలసీలు పోజుగరంజనము ఒడయుచుండెను. ఇందు పలువురు వ్యాపారపముఖులును విద్యాధికులును డైరెక్టుగా నున్నారు. కంపెనీ స్థాపించబడి కొద్దికాలమైచును చేయువ్యాపారముమానీము మిక్కిలి నాణ్యముగోగూడి నిక్కచ్చిగా నుండెను. పాల్ రంధ్రించిన మొదటి సంవత్సరములో పట్టాదారులలో మరణములు లేనేలేవు. ఈ కారణముచేతను పాల్ విడెంటు భీమావ్యాపారములో ఇదినరలో సర్వెస్ కనబడియుండుటచేతను, ఉత్తరోత్తరా, పాలసీ సోల్డర్లకునూ, పేరుహోల్డర్లకునూ, ఎక్కువ బోసను డివిడెండ్లను పంచుట కవకాశము గలదు. దీనినిబట్టి ఈ కంపెనీ నారు ప్రారంభమునుండియు కంపెనీకి వ్యాపారముసంపాదించుటలో యెట్టి జాకరూకతను కారిన్యమును జూపుచున్నారో తెలియగలదు.

1936 సం॥ మార్చి 31 వ తేదీతో అంత మగు రెండవ సంవత్సరాంతమున రు 8,17,250

లకు భీమా పట్టాలను జారీ చేసి యున్నారు. మొదటి సంవత్సరములోకంటే రెండో సంవత్సరములో ఎక్కువ వ్యాపారము సంపాదించినప్పటికిన్ని గామాయిమా ఖర్చులచేటు తక్కువగనే యుండెను. (నూటికి 91.8 నుండి, 68.5 వరకు తగ్గింపబడెను.) ఈ సం॥రంలో రు 6500లకు పట్టాదార్లలో మరణముల క్లెయిములు వచ్చి యుండెను. అవి అప్పటికప్పుడే పరిష్కారము చేయబడెను. రెండవ సంవత్సరాంతమునకు రు 10,254-15-8 లు జీవిత భీమానిధి యేర్పరచి యుండిరి. రెండవ టైటిలుశేజీని చూచిన వీరి వ్యాపారాభివృద్ధిని తెలుపు అంకెలును ఈ కంపెనీ యొక్క ప్రస్తుతపు పరిస్థితియు తెలియగలవు. వీరి పట్టాదారులు చూచిన యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలకు గూడకోరినప్పుడు, పెయ్ డెప్ పాలసీలను జారీచేయుచుందురు. ఇది పట్టాదార్లకు మిక్కిలి సౌకర్యమైన పద్ధతి. ప్రస్తుతకాలమాన పరిస్థితులనుబట్టి యీ కంపెనీ సర్వతోముఖాభివృద్ధిని జెందుచున్నదని గట్టిగా జెప్పవచ్చును.

ఎంపైర్ ఆఫ్ ఇండియా లైఫ్ అస్యూరెన్సు  
కంపెనీ లిమిటెడ్.

Empire of India Life Assurance Co.,  
Ltd., Bombay.

ఈ కంపెనీ నూతన వ్యాపారాభివృద్ధికిని, మూలనిధులయొక్క పెరుగుదలకును అంతులేదు.

రు 4,64,06,595 లు విలువగలిగిన ఆస్తిని 1936 సం॥ ఫిబ్రవరి నెలాఖరుకు కలిగియుండెను. ఈ కంపెనీవారు 5 సం॥ల కొకసారి పట్టాదారులకు బోనసును పంచిపెట్టుదురు. గతవర్షాయము 1932 సం॥లో బోనసు పంచిపెట్టియుండిరి. ఈ వర్షాయము 1937 సం॥ ఫిబ్రవరి నెలాఖరున తిరిగి పట్టాదారులందరికిని బోనసును పంచిపెట్టెదరు. ఈ లోపున రద్దైన పాలసీలన్నింటిని పునరుద్ధారణచేయుట మిగుల లాభకరము. ఈ కంపెనీ ప్రీమియము రేట్లు చాల తక్కువ. ఈ కంపెనీ చాల కాలమునుండి ఆంధ్రదేశములో వ్యాపారము చేయుచుండెను. ఈ కంపెనీతరపున తెలుగు జిల్లాలలో పనిచేయుటకు మంచి పలుకుబడి నమర్దతగలిగిన ఏజంట్లు కావలెనని కోరుచున్నందున ఈ విషయమై మదరాసుబాంచి శక్ర తరీగారికి తగు పెద్దమనుష్యులు దరఖాస్తులను పంపుకొనవచ్చును. వీరు తీసుకొను తక్కువ ప్రీమియము రేటునుబట్టి వీరు పంచిపెట్టే బోనసు యెంతఅయినను చాలసంతృప్తికరమైనదని చెప్పవచ్చును. స్థలాంతరమున యీ కంపెనీ యొక్క అధ్యక్షులు, మేనేజర్ల యొక్క చిత్ర పటముల ప్రకటన కాననగును. కంపెనీవ్యాపార మంతయు మంచి చాకచక్యముతోను నిర్దుష్టముగను నడుపబడుచున్నది. రాబోవు ఆస్తి అప్పుల విలువమదింపులో గత వాల్యుయేషన్ లోకంటె యెక్కువ బోనసు పంచిపెట్టబడునని ఊహింపబడుచున్నది. గత సంవత్సరములో వీరి ఇంటెరిమ్ బోనసు యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలపై సం॥ 1 కి 1000 కి రు 18 ల చొ॥ ఎంజ్మెంటు పట్టాలపై సం॥ 1 కి రు 1000 కి రు 15 ల చొ॥ హెచ్చు చేయబడెను. ఈ కంపెనీవారి వ్యాపార నాణ్యమునుగూర్చి యెన్నిపుటలైనను వాయి

వచ్చును. జగమెరిగిన బ్రాహ్మణునకు జండెంబేల యన్నట్ల దీనిని గురించి వేజలకు వేజలు వాయుటమాని యింతటితో సమాప్తి చేయుచున్నాము.

హిందూస్థాన్ - కో - ఆపరేటివ్ యిన్సూరెన్సు సొసైటీ లిమిటెడ్ - కలకత్తా

Hindusthan Cooperative Insurance Society Limited, Calcutta

ఈ కంపెనీ కలకత్తాలోనేగాక హిందూదేశములోగల పెద్ద భీమాకంపెనీలలో నొక్కటియై ఆసేతుహిమాచలపర్యంతము ప్రజానరంజకముగ జీవిత భీమావ్యాపారమును సాగించుచున్నారు. ఈ కంపెనీయొక్క నిధులన్నియు భద్రమైనట్టియు, మంచిరాబడి కలిగినట్టియు పెట్టుబడులలో నిలువచేయుటచే ఆర్థికబలమును పొంది ఆధునిక భీమాపరిశోధనల కన్నిటికిని నిలువబడి ప్రస్తుత ఔన్నత్యస్థితికి రాగలిగెను. జాగరూకతతో చేయబడిన పెట్టుబడులే యీ కంపెనీ ప్రస్తుత ఔన్నత్యస్థితికి మూలకారణము. ఈ కంపెనీ నూతనవ్యాపారాభివృద్ధికి అంతులేదు. ఆరోజుకంటె ఆరోజు నూతన వ్యాపారములో పైకి పోవుచున్నది. నూతనవ్యాపారము సంపాదించుటలో యీ కంపెనీ హిందూదేశములోగల భీమాకంపెనీలలో ద్వితీయస్థానమలంకరించుచున్నది. 1934 సం॥రంలో యీ కంపెనీ రజతోత్సవము జరిగినప్పుడు అప్పటి బంగారాదేశపు గవర్నరు జాన్ యాండర్ సన్ గారును, సర్ మణ్ముఖంచెట్టి, సర్ పురుషోత్తమదాస్ టాకూర్ దాస్, సర్ లల్లూబాయిశ్యామలదాసు, శ్రీమతి సరోజినీదేవి, సర్ పి. సి. రే, శ్రీయుత రామానందచటర్జీ, సర్ యస్. రాధాకృష్ణ, పండిత జవహర్లాల్ నెహ్రూ, పండిత మదనమోహన

మూలవ్యా మొదలగు ప్రముఖులనేకులు యీ కంపెనీయొక్క భీమావ్యాపారాభివృద్ధినిగాంచి డైరెక్టర్లను అభినందించుచు భీమాన దేశములను పంపియుండిరి. ఈ కంపెనీవ్యాపార నిర్వహణము ఎట్టినిందారోపణలకును లోనుగాక మిక్కిలి చక్కగ నడుపబడుచున్నది. స్వలాభాపేక్షా పరులైన వ్యక్తులు ఒకప్పుడు ఈ వ్యాపారముతో లేనిపోని అపనిందలు చేయుటకలదు. అట్టివారు వ్యాపిపక్షేయు అపనిందలకు ఈ కంపెనీలో ఎచ్చటను స్థానములేదు. ఈ కంపెనీయొక్క ఆస్తి అప్పులవిలువమదింపు 1937 సం॥రంస వేయ బడి బోనసు పంచిపెట్టబడును హిందూదేశములో ఎక్కువబోనసును పంచిపెట్టు కంపెనీలు ఏ ఒకటి రెండోకలవు. వానిలో నిదియొకటి. ఈ కంపెనీకి ఆంధ్రదేశములో విశాఖ పట్టణము బెజవాడ బళ్ళారి చిత్తూరులలో ఆర్గనైజింగుసబ్ ఆఫీసులను పెట్టియున్నారు. దేశసౌభాగ్యమును పట్టాదారుల క్షేమమును కోరిపనిచేయు యిట్టి కంపెనీలలో తమ జీవితమును భీమాచేయించుకొని అందుగల భీమాలాభములను పొందెదరనిసమ్మచున్నాము.

డి సౌత్ ఇండియా కోఆపరేటివ్

ఇన్సూరెన్సు సొసైటీ లిమిటెడ్.

The South India Cooperative Insurance Society Limited, Madras.

దక్షిణహిందూదేశములో సహకారపద్ధతు లతో భీమావ్యాపారమును నడుపుటకు, యేర్పడిన ప్రథమ భీమాసంస్థ. 1936 జూన్ 30వ తేదీ నాటికి యీ కంపెనీ స్థాపించి నాలుగు సంవత్సరములు పూర్తియైనవి. అప్పటికి రు 32,61,850 లు విలువగల 3877 పాలసీలు జారీచేయబడెను. గత సంవత్సరములో అనగా 1936 జూన్ 30 వ తేదీతో అంతమగు సంవత్సరములో రు 1,21,000 లు

ప్రీమియము రాబడి వచ్చియుండెను. కంపెనీ వారితో జారీచేయబడిన రు 32,61,850 లు వ్యాపారములోనూ రు 26,060,90 లు విలువ గల 3112 పాలసీలు అమలులో నుండుట చూచిన ఈ కంపెనీవారియొక్క జాగ్రత్తయు వ్యాపార నైపుణ్యమును తెలుసుకొనవచ్చును. 1936 సం॥ జూన్ 30 వ తేదీతో అంతమగు సంవత్సరములో రు 10,99,150 లు మొత్తమునకు పట్టాలను జారీచేసియుండిరి. వైనదహరించిన సంవత్సరాంతమునకు దాదాపు ఒకలక్షరూపాయల జీవిత భీమానిధి కలదు. 1936 సం॥ జూన్ 30 వ తేదీతో అంతమగు నాల్గవ సంవత్సరాంతమున కంపెనీయొక్క ఆస్తి అప్పుల విలువమదింపు వేయుటకు తగిన యేర్పాట్లు చేయుచున్నారు. కంపెనీయొక్క వ్యాపారాభివృద్ధి చూచిన పట్టాదారులకు సంతృప్తికరమైన బోనసును పంచి పెట్టుటకు అవకాశముగలదని గట్టిగా చెప్పుచున్నాము. ఈ వ్యాపారసంస్థ స్థాపించి కొలది కాలమైనప్పటికినీ, వ్యాపారము నాణ్యములో పెద్దపెద్ద కంపెనీల కెంతమాత్రము తీసిపోక, వ్యాపార కార్యక్రమము సంతయు బహు చాక చక్రముతో నిర్వహించుచున్నది. ఆంధ్రజిల్లాలలో వీరు దాదాపు ఆరులక్షలరూపాయల వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. ఈ కంపెనీకి ఏజన్సీ తీసుకొని పనిచేయ దలచుకొన్నవారు పూర్తి వివరములకు మద్రాసులోనున్న హెడ్ ఆఫీస్ శ్రీకటరి గారికి వ్రాసిన బడయగలరు.

ది స్టార్ ఆఫ్ ఇండియా ఇండస్ట్రియల్ అండ్ జనరల్ అన్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, మదరాసు.

The Star of India Industrial and General Assurance Co, Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ ప్రథమములో స్థాపించెడి



భీమా వ్యాపారముతో ప్రారంభమై ఆ వ్యాపారము విరివిగా చేసి 1912 సం॥ రం నెం 6 రు భీమా చట్టముక్రింద రిజిస్టరు అయి హైయర్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు వ్యాపారమును విరివిగా సాగించుచుండెను. ఈ కంపెనీ ఆంధ్రదేశములో ప్రజానురంజనమును బడయుచుండెను. ఈ కంపెనీని ఆంధ్రులకు ప్రత్యేకించి ఎటుక పరచ నవసరములేదు. చేనే వ్యాపారము కొద్ది దైనప్పటికిని భీమా దరఖాస్తులను అంగీకరించుటలో మిక్కిలి జాగ్రూకతను జూపుచున్నారు. మొదటలో ప్రారంభించిన డివైడింగు యిన్సూరెన్సు వ్యాపారమును క్రిమిక్రిమీగా తగ్గించుకొని నచ్చుచూ, హైయర్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు వ్యాపారము సమకూర్చుటమందే ఎక్కువ శ్రద్ధను జూపుచున్నారని చెప్పటకు మిక్కిలి సంతోషించుచున్నాము.

జై విజయా యిన్సూరెన్సు కంపెనీ

లిమిటెడ్, మదరాసు.

Jai Vijaya Insurance Co, Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ 1912 సం॥ హిందూ దేశ భీమా కంపెనీల చట్టముక్రింద రిజిస్టరు అయి భీమా కాస్త్రపద్ధతుల ననుసరించి భీదసాదలకండరకు అందుబాటులో నుండునట్లు చిన్న చిన్న పాలసీలను జారీచేసి ప్రజాసామాన్యమునకు భీమా లాభములు అందుబాటులో నుండునట్లు చేయుచున్నారు. అందులకు వీరినెంతయు అభినందించ వలసియున్నది. రూ 250లు మొదలు 500 రూపాయలవరకు చిన్న చిన్న పాలసీలను జారీచేయుదురు. ఆంధ్రదేశములో వీరిపేరు చాల వెల్లడియైనది. చిన్న చిన్న పాలసీలను జారీచేయు ఏర్పాటులుండుటవలన భీమా వ్యాపారము ప్రజా

సామాన్యములో విరివిగా వ్యాపించి ప్రజానురంజనమును బడయుననుటకు సందేహములేదు. హిందూ దేశములో భీమా వ్యాపారాభివృద్ధికి కావలసిన విట్టి సత్తలే.

ది హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, నుచిలీపట్టణం.

The Hindusthan Mutual Insurance Co., Ltd., Masulipatam.

హిందూ దేశ భీమా వ్యాపారాభివృద్ధికి పట్టాదార్లును ఏజంట్లను ప్రధానోపాంగములు. వీరు ఉభయమును లేనిచే జీవితభీమా వ్యాపారము లేనేలేదు. పట్టాదార్ల యొక్కయు ఏజంట్ల యొక్కయు శ్రేమాభివృద్ధులను కోరి పనిచేయు కంపెనీ లున్నప్పుడే దేశములో నిజమైన భీమా వ్యాపారము విరివిగా వ్యాపించును. ఏజంట్ల యొక్కయు పట్టాదార్ల యొక్కయు శ్రేమ ప్రయోజనాలనకోరి స్థాపింపబడిన కంపెనీలు హిందూ దేశములో ఏ ఒకటి రెండుమాత్రమే కలవు. అందులో నుచిలీపట్టణములోని హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ ఒకటి. ఈ సంస్థ భీమా పట్టాదార్లు ఏజంట్ల పాలిటి కామధేనువై వెలయుచున్నది.

ది ఇండియా ప్రోవిడెంట్ కంపెనీ లిమిటెడ్.

The India Provident Co. Ltd., Calcutta.

ఈ కంపెనీ 1911 సం॥ రంలో స్థాపింపబడెను. అప్పటినుంచి ఒకడుమకు లేక నిదానమైన అభివృద్ధితో పనిచేయుచుండెను. దీని వెంటనే వందలకు వందలు ప్రోవిడెంట్ కంపెనీలు బయలుదేరి దివాలాబీసెను. అందువలన ప్రోవిడెంట్ కంపెనీలు సరిగా పనిచేయవని దేశమంతట

ఒక ప్రతీతి బయలుదేరెను. కాని యీకంపెనీ మాత్రము అంచులకు వ్యతిరేకముగా వ్యాపారములో కృమాభివృద్ధులను జూపుచుండెను. 1936 సం॥ ఫిబ్రవరి 29 తేదీ ఆఖరుకు ఈ కంపెనీ రు. 13, 16,500 ల నిధులను కలిగియుండెను. ఈ కంపెనీ నిధులన్నియు గత సంవత్సరములోకంటె అభివృద్ధిజెందెను. జీవితభీమానిధి రు. 12,79,500 లకును, యుక్త నెస్టుమెంటు ఫండ్ రు. 25,000 లకును, జనరల్ రిజర్వులు రు. 12,000 లకును అభివృద్ధిఅయ్యెను. గతసాలులో రు. 2,40,225 లు ప్రీమియం రాబడి వచ్చియుండెను. వాయిదా కాలము పూర్తియై పండిపోయిన పట్టాదారుల పట్టాలపై లోగడ గారంటీచేసి యిచ్చిన మొత్తములు గాక యిప్పుడు అదనముగా ఫస్టుక్లాసు పట్టాలపై 15 మా॥ దొప్పినను సెకండుక్లాసు పట్టాలపై 7½ మా॥ పాయలచొప్పునను బోనసును పంచుటకు ఏర్పాటు చేసియుండిరి. పేరుకొల్దొర్లకు చెల్లించిన మూలధనములపై యిక్తకంటాక్సు లేని నూటికి సం॥ కు 12½ మా॥ పాయల చొ॥ దివిడెందును పంచుటకు ఏర్పాటు చేసియుండిరి. 29-2-1936 తేదీనాటికి కంపెనీ మొత్తపు ఆస్తి అంతయు రు. 13,60,047 విలువకలిగియుండెను. ఈ ఆస్తి అంతయు మంచిరాబడికలిగిన భద్రమైన పెట్టుబడులలో నిలువ చేయబడెను. ప్రస్తుతము హిందూ దేశములోగల ప్రావిడెంటు కంపెనీలలోకెల్ల యిదియే చాలగొప్పకంపెనీ. ఈ కంపెనీ స్థాపనకు శారీకులు సెక్రటరీయు సగు శ్రీయుత ఐ. వి. నే॥ గారిని భీమాలోకమునకు ప్రత్యేకించి యెగుకపడుద నవనరము లేదు వీరి శక్తి సామర్థ్యములవలన కాకపోయినచో యీకంపెనీ యిట్టిబోన్నత్యస్థితికి వచ్చియుండెడిది కాదు.

ది పీపుల్స్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్  
లాహోరు.

The People's Insurance Co. Ltd.  
Lahore

ఈ కంపెనీవారు భీమా చేయదలచుకొనిన వారికి ఒకంగు సౌకర్యములను ఒట్టియు వారి యెడల జూపు దయాంశఃకరణాలనుబట్టియు వారు కంపెనీ వ్యాపారముసంతయు ఒహుజాగ్రూకత లోను పొదుపరితనములోను నడపుటనుబట్టియు 1926 సం॥ స్థాపించిన తేదీలగాయతు చూపు వ్యాపార కృమాభివృద్ధినిబట్టియు హిందూ దేశ భీమాలోపచములో యీకంపెనీ ప్రజా మోదము బడసినదని చెప్పుటకు సంతసిల్లు చున్నాము. ది యిండియన్ నేషనల్ కాంగ్రెస్ కొంతకాలము తాత్కాలి కాన్ఫర్సులు శ్రీయుత సర్దార్ శాహుల సింగ్ కవిత్యగుగారియొక్క అత్యుత్తమైన శక్తిసామర్థ్యములే యీకంపెనీ యొక్క విజయమునకు మూలకారణము గతసంవత్సరపు పరిపాలనా నివేదికయు ఆస్తిఅప్పుల విలువమొదలగు చాలసంస్కృతి కరముగనున్నవి. ఈ కంపెనీ కొన్నికాలములో హిందూ దేశభీమా కంపెనీలలో ముందుకు రాగలదు. ఈ కంపెనీ ప్రజాక్షేమమున కేర్పడిన సస్థయగుటచే పేరునకు తగియున్నది. త్వరలో యీకంపెనీ యంత కంటె ఎక్కువ అభివృద్ధిలోనికి వచ్చునని ఆశించుచున్నాము.

ది యిండియన్ ప్రోగ్రెసివ్ యిన్సూరెన్సు  
కంపెనీ లిమిటెడ్, పూనా.

The Indian Progressive Insurance  
Co., Ltd., Poona

ఇది పూనాకంపెనీ 1936 సం॥రంలో స్థాపించబడినవి. విద్యాధికులును, పలుకుబడిగల వారును

అగు వలువురు డైరెక్టర్లుగా నున్నారు. పట్టాదారులకు తగుసౌకర్యములను కలుగజేయుటయే యీ కంపెనీవారి ప్రధాననాశయము గత జనవరి నెలలో మేము పూనా వెళ్ళినప్పుడు వీరి సధాన కార్యస్థానమును వీరుచేయు వ్యాపార విధానమును స్వయముగా చూచియున్నాము. సంత్కృతి కరముగనే యున్నది. ఈ వ్యాపారసంస్థ క్రమ క్రమేణ వృద్ధియై ప్రజాసామాన్యమునకు భీమా సేవచేయునని నమ్ముచున్నాము. ఈ కంపెనీ శకరగిల్ గాడు (Mr. A. N. Gadgil) ఆఫీసు కార్యక్రమ నిర్వహణములో మిక్కిలి శ్రద్ధను జూపుచున్నారు.

ది లక్ష్మీ ప్రావిడెంటు యిన్సూరెన్సు కంపెనీ  
లిమిటెడ్, మచిలీపట్టణము.

The Lakshmi Provident Insurance Co.,  
Ltd Masulipatam.

ఇది భీమాశాస్త్ర పద్ధతుల ననుసరించి బండ్లరు పురమున నూతనముగా ఏర్పడిన ప్రావిడెంటు భీమాసంస్థ. ప్రజాసామాన్యమున కందుబాటులోనుండునట్లు భీమాశత్రువును వ్యాపింపజేయుటయే వీరి ప్రధానోద్దేశము. ప్రస్తుత కాలములో హిందూ దేశమునకు కావలసిన విత్తసంపత్తి వీరు వ్యాపారమును మిక్కిలి జాగ్రూకతతో నడిపి ప్రజాసామాన్యమునకు భీమా వ్యాపారమునెడల యిప్పటికంటె ఎక్కువ నమ్మకము కలుగజేయుటలో మిగుల తోడ్పడెదరని నమ్ముచున్నారము.

ది వెస్టర్న్ ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ  
లిమిటెడు, సతారా.

The Western India Life Insurance Co.,  
Ltd. Satara.

ఈ కంపెనీ ప్రధాన కార్యస్థానము సతారా

సిటీ. వ్యాపారనిర్వహణములో యిది ఒక ఆదర్శ భీమాసంస్థ. 1935 సం॥లో ఏభై యొక్క లక్ష రూపాయలుపై గా భీమా వ్యాపారమును సంపాదించెను. సంవత్సరాంతమునకు రెండుకోట్ల డెబ్బది లక్షలు వ్యాపారము అమలులో నున్నది. సంవత్సరమునకు దాదాపు రు 13.63 లక్షలు ప్రీమియము రాబడిని గలిగియుండెను. కంపెనీ వ్యాపారము యెక్కువై న కొలదియు ఖర్చులను తగ్గించుకొని వచ్చుచునేయున్నారు. 1935 సం॥లో ఖర్చుల దామాయిపాడేటు 23.9 కంటె యెక్కువ లేదు. సంవత్సరాంతమునకు అరువదిలక్షల నలు బదిరెండువేలకు పైబడిన జీవితభీమానిధి కలదు. వీరియొక్క ఆర్థిక సుస్థిరత్వము ఆదర్శముగా పాడుపరిశీలనము, యెన్నదగిన అభివృద్ధి, చాక్ చక్రముతో గూడిన కార్యనిర్వహణము, కంపెనీ యొక్క పెట్టుబళ్ళ భద్రతయు, యీ కంపెనీ యొక్క బేస్నత్వస్థితిని పట్టాదారుల సామ్యుల యెడ డైరెక్టర్ల వివేక భావమును, వ్యాపార నిర్వహణ చాక్ చక్రమును చాటుచున్నది ఈ కంపెనీవారు నలు ప్రదేశములలో భవతులు రూపమున కంపెనీ స్థిరాస్థి గూడ చేకూర్చుచున్నారని తెలుసుకొనుటకు సంశయిల్లుచున్నాము.

ది డెక్కన్ అసూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్  
బెజవాడ.

The Deccan Assurance Co. Ltd,  
Bezawada.

భీమా చేయదలచుకొన్న వారికి ఆధునిక భీమాశాస్త్ర పద్ధతుల ప్రకారము శాశ్వత అంగవైకల్య లాభములను, ప్రమాద మరణములకు రెట్టింపు నష్టపరిహారమును శత్రుచికిత్స మొదలగు వైద్యసేవయు, గృహములను సంపాదించుకొను విధానమును, స్త్రీలు తమ జీవిత

మును భీమాచేయించుకొను సప్పుడు, అదనపు వీరిమియములు చెల్లించు సవసరము లేకుండు నట్లును, రు 250, 500, 750 లకు పట్టాల నొసంగు పద్ధతులును, పట్టాల స్వయంరక్షణ విధానములును, సమిష్టి జీవిత భీమాపట్టాలను జారీచేయు పద్ధతులును, ఆలశ్యమైన హక్కులలో వడ్డీపచ్చు పద్ధతులును మొదలగు భీమాసౌకర్యములను ప్రజా సామాన్యమున కంతటికిని వీలైనంత వరకు అందజేయుటయే యీ భీమా సంస్థ యొక్క ప్రధానోద్దేశము. చేసే వ్యాపారముకొద్ది దైనను, 2 హు జాకరూకతతోను కడు నైపుణ్యముతోను నడుపుచున్నారు. వీరు చేయు హయ్యర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు వ్యాపారమంతయు శాస్త్రీయమైన భీమాపద్ధతులకును, హిందూ దేశ భీమాచట్టమునకును లోబడియున్నది. వీరు ప్రారంభములో కొంతకాలము డివైడింగు పద్ధతితో కొంత వ్యాపారమును చేసియున్నారు. ఆ పద్ధతి వ్యాపారము క్రమక్రమేణ తగ్గించు కొని వచ్చుచు తమవృద్ధిసంతృప్తి హయ్యర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సుకే ముల్పీయున్నారు. వీరి తరపున ఆంధ్రజిల్లాలలో పనిచేయుటకు ఏలూరు కాపురంబు లగు శ్రీయుత నిడమర్తి వెంకట నాగ భూషణం, యం. ఎ. బి. యల్., గారిని స్పెషల్ ఆగ్నైజరుగా నియమించియున్నారు. వీరు మిక్కిలి చురుకుగా పనిచేయుచున్నారు. ఇట్టి విద్యాధికులు ఇన్సూరెన్సు వ్యాపారము చేపట్టటంతయు సంశోషకరము.

ఏషియన్ అసూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్.

బొంబాయి

Asian Assurance Co, Ltd, Bombay.

ఆంధ్రదేశములో యీ కంపెనీవారు దాదాపు ఇరువై సంవత్సరముల నుండి వ్యాపారమును

చేయుచున్నారు. ఆంధ్రదేశము సంతటికి వీరికి గుంటూరులో ఒక బ్రాంచి ఆఫీసుగలదు. ఆంధ్రదేశములో ఓరియంటల్ కంపెనీ తరువాత యొక్కవ ప్రజామోదమును బడసిన కంపెనీ యిదియే. ఆంధ్రదేశములో వీరి బ్రాంచి ఆఫీసు స్థాపించినప్పటి నుండియు ఆంధ్రులనే బ్రాంచి యజమానులుగా యేర్పాటు చేయుచున్నారు. 1935 సంవత్సరాంతమున జరిగిన యీ కంపెనీ వారి ఆస్తి అప్పుల విలువ మదింపు (Valuation) లో యావజ్జీవిత భీమాలపై సె|| కి రు 1001 కి రు 20 చొ|| ఎండోమెంటు భీమాపట్టాలపై సె|| 1 కి రు 1000 కి రు 15 లచొ|| నూ పట్టాదార్లకు బోనసు పంచిపెట్టియుండిరి. పట్టాదార్ల తేను మాలో దించి మేరుహోల్లర్లు విశేషముగా తమ పేర్లపై డివిడెండులను పంచుకొనుటలేదు. కడచిన కూడు ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమా ఏజెంట్ల మహాసభలు జయప్రదముగా నడచుటకు వీరు ఆర్థికముగ మిగుల తోడ్పడిరి. ఆంధ్రదేశములో వీరు దాదాపు పన్నెండులక్షల రూపాయల వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. వీరి వ్యాపారము యిప్పటికంటె ఉత్తరోత్తర మిగుల అభివృద్ధిజెందునని ఆశించుచున్నాము. కంపెనీ వారు అందుకు తగిన ఏర్పాటులను విరివిగా చేయుచున్నారు.

ఇండియన్ మ్యూచుయల్ లైఫ్ అసోసియేషన్ లిమిటెడ్, ట్రిప్లికేన్, మద్రాసు.

Indian Mutual Life Association Ltd.,  
Triplicane, Madras.

ఇదినంపూర్ణమైన పరస్పర భీమాసంస్థ. మేరు హోల్లర్లులేరు. పట్టాదారులే లాభములను పంచుకొనువారు. పదసంవత్సరముల క్రిందట ఈ కంపెనీ స్థాపించిన తరువాత జరిగిన రెండు ఆస్తి

అప్పుల విలువ మదింపులలోను, అదనపు లాభములను చూపగలిగెను. వీరిపట్టావరతులన్నియు చాల ధారాళమైనవి. దీని పెట్టుబడి విధానము భద్రమైనది. శ్రీయుత సర్ వేసా రామేశం పంతులుగారువంటివారు దీనిపై రెక్టర్లుగా నుండుటచే కంపెనీయొక్క భద్రతకు యెట్టిలోపము లేదని తమజీవితమును భీమాచేయించ దలచినవారు గ్రహింపదగినను. మూడుసంవత్సరములుగా యీకంపెనీవారు ఆంధ్రదేశములో తమవ్యాపార ప్రచారమునన్ని నుంచి వ్యాపారమును సంపాదించుటకు ప్రయత్నములను చేయుచున్నారు. ఆంధ్రదేశములో రాజమహేంద్రవరమున ఒక బ్యాంకింగ్ ఆఫీసు నెలకొల్పి తమవ్యాపారమును విరివిగా సాగించుచున్నారు. రాజమహేంద్రవరములోగల బ్రాంచిఆఫీసునకు ఆంధ్రులనే నియమించి నచో వీరిప్పటికి కంటేయెక్కువ వ్యాపారమును చేయగలరని నమ్ముచున్నాము.

వీనస్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, ఢిల్లీ.

(Venus Assurance Co. Ltd. Delhi.)

ఆంధ్రదేశములో ఈకంపెనీ సేతు తెలియనివారులేరు. ఆంధ్రదేశములో డివైడింగు స్క్రీముతో భీమా వ్యాపారమును సాగించిన ప్రధమ భీమాసంస్థ. డివైడింగు పద్ధతి జయప్రసాదముగా నడచి ప్రజామోదమును బడయక పోవుటచే కృమకృమేణ యీకంపెనీవారు ఆపద్ధతి వ్యాపారమును మాని తమదృష్టి సంతయు హయ్యర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు వ్యాపారముపై కేంద్రీకరించుచున్నారు. తెలుగుజిల్లాలలో దాదాపు ఎనిమిది లక్షల రూపాయలు విలువగల వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. వీరి మధ్య తమగుంటూరు బ్యాంకింగ్ ఆఫీసును బెజవాడ పట్టణముకు మార్చి శ్రీయుత క వెంకటాద్రిపుగారిని బ్యాంకింగ్ సూప

రింటెండెంటుగా నియమించియున్నారు. ఆంధ్రదేశములో విశాఖపట్నము గోదావరిజిల్లాలలో వారుయెక్కువగాపనిచేయుచున్నారు. ఈకంపెనీయొక్క ప్రధానకార్యస్థానము ఢిల్లీలో నున్నప్పటికిని ఆంధ్రులనే హెడ్ ఆఫీసు మేనేజరుగానూ ఆంధ్రజిల్లాలలో అన్ని బ్యాంకింగ్ కలనూ ఆంధ్రులనే యజమానులుగాను ఏర్పరిచి పనిచేయుచున్నారు. వీరికి ఆంధ్రజిల్లాలలో విశాఖపట్టణము నందు పెద్దబ్యాంకింగ్ ఆఫీసు కలదు. ఆబ్యాంకింగ్ ఆఫీసుకు సూపరింటెండెంటుగా శ్రీయుత డి. వి. రామస్వామి బి. ఏ., బి. యల్ గారు పనిచేయుచున్నారు.

ది నార్తర్న్ ఇండియా ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ

లిమిటెడ్ - లాహోరు.

The Northern India Insurance Co., Ltd.  
Lahore.

వీరు మూడు నాలుగు సంవత్సరముల నుండి ఆంధ్రదేశములో భీమా వ్యాపార ప్రచారమును జేయుచున్నారు ఈకంపెనీవారు భీమాభీక్షితును తగ్గించుటకుగాను పట్టాదారుల ఉపయోగార్థము సేవింగ్స్ బీరో అను నొకదానిని స్థాపించి పట్టాదారుల వద్దనుండి చిన్న చిన్న మొత్తములను డిపాజిటు తీసుకొనుచు అట్టి డిపాజిట్లపై వడ్డీ సచ్చుచు అవడ్డీయును ప్రీమియమును కలిపియున్న మొత్తమునంతను పాలసీల ప్రీమియముల క్రింద సర్దుకొనుచు పట్టాదారుల యొక్క ప్రిమియములను చెల్లింపనక్కర లేకండగా తోడ్పడుచుండిరి. ఇట్టిపద్ధతి పట్టాదారులకు చాల సౌకర్యమైనది. మదరాసు బ్యాంకింగ్ వ్యాపార మంతయు మిక్కిలి చాకచక్యముతో బ్యాంకింగ్ శక్తిగల యగు శ్రీయుత టి. హెచ్. రాఘవేంద్రరావు

గారి ఆధిపత్యమున నడువబడుచున్నది. వీరు నిజాం రాష్ట్రములోగూడ మంచివ్యాపారమును కొనసాగించుచున్నారు.

నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడు, కలకత్తా.

National Indian Life Insurance Co.,  
Ltd., Calcutta.

ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలయొక్క ప్రజానురంజకత (popularity) అంతయు కంపెనీలవారు (వాయిదాకాలపరిమితి పూర్తియై) పండిపోయిన పట్టాదారులయొక్కయు, చనిపోయిన పట్టాదారుల వారసుల యొక్కయు క్లెయిము హక్కులను వెంటవెంటనే పరిష్కారము చేయుటపై ఆధారపడియున్నది. పట్టామొత్తములు తిరిగి వాపసు యిచ్చుటలో ఫలాని భీమాకంపెనీలు పేచీలుపెట్టి క్లెయిములను చెల్లించుటలో ఆలస్యముచేయుదురు అనెడి వదంతి బయలుదేరినచో అట్టి కంపెనీలలో భీమాలు చేయుటకు ప్రజలు వెనుదీయుచుందురు. అట్లుగాక ఆంధ్ర దేశములో పట్టాదారుల క్లెయిములను వెంటవెంటనే పరిష్కరించుటలో నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ ఎక్కువ ప్రఖ్యాతిని బడయుచున్నది. ఇందులకు తార్కాణముగా ఒక పెద్దయదాహరణము నిచ్చుచున్నాము. ఆంధ్ర దేశములో ప్రశిద్ధిజెందిన ఏలూరుపుర నివాసులును జస్టిస్ పార్టీనాయకులును పబ్లిక్ ప్రాసిక్యూటరునగు కీ॥శే॥రావుబహదూర్ బడేటివెంకట్రామయ్య నాయుడుగారి తాలూకు యీ కంపెనీలో గల పాలసీ నెం. 11360 M.I.E. పాలసీబాపతు బకాయిలు మినహాయింపుపోసు రు 7,981-2-0 కు ఒక చెక్కును యీ నెం 10 వతేదీని కీ॥ శే॥ నదరు వెంకట్రామయ్య నాయుడుగారి భార్యకు

వారి స్వగృహమున, బెజవాడ నబ్ గ్రామిణి అఫీసు గుమాస్తాద్వారా అందజేసి యుండిరి. కీ॥ శే॥ వెంకట్రామయ్య నాయుడుగారు నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలోనే గాక యింకా యితరములగు రెండుమూడు హిందూ దేశపు జీవితభీమా కంపెనీలలో భీమాచేసియున్నారు. ఆకంపెనీలన్నిటిలోనూ క్లెయిము పారములు, డెత్తుసర్టిఫికేట్లు అందిన మూడుదినములలోనే క్లెయిము పరిష్కారము చేసినది, నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీవారిొక్కరే మిగిలిన కంపెనీలవారెవ్వరును యిప్పటివరకు ఆ యాభీమా మొత్తములను యిచ్చియుండలేదు. వారసత్వపు సర్టిఫికేట్లుకు వృధాగావిశేషఖర్చులు పెట్టకుండా నదరు వెంకట్రామయ్య గారు జీవించియుండగనే సకాలములో భీమాపట్టాను వారి భార్యచేర ఎస్సెనుమెంటును, వయస్సు నిర్ధారణయు మద్రాసు బ్యాంకింగ్ కళిటరీ శ్రీ యుత టి వి. రాఘవయ్యగారు మిక్కిలి శ్రమపడి, సకాలములో, పూర్తి చేయించియున్నారు. పాలసీదారుల షేమములనుగోరి కంపెనీలవారు చేయవలసిన పని యిదియే. పాలసీదారులయెడల నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సువారుచూపిన బౌదధ్యమును దయాంతఃకరిణమును కంపెనీలవారందరును జూపి పాలసీదారులను చిక్కులు పాలుచేయక వెంటవెంటనే క్లెయిములుపరిష్కరించినయడల యిప్పటికంటె కంపెనీల భీమావ్యాపారము అనేక రెట్లు వృద్ధియగుననుటకు సందేహములేదు నేషనల్ ఇండియన్ కంపెనీవారు ఇట్టి గొప్పవారి క్లెయిములనేగాక సామాన్య జనులయొక్క క్లెయిముల నెన్నింటినో వెంటనే పరిష్కరించుట మేము స్వయముగా నెరిగియున్నాము. వెంట వెంటనే క్లెయిములు పరిష్కరించుటనుగూర్చి నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్

ఇన్సూరెన్సు కంపెనీవారిని మేమెంతయు అభి  
నందించుచున్నాము.

ఇండియన్ సర్కార్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ  
లిమిటెడ్, మద్రాసు.

Indian Circar Insurance Co., Ltd., Madras

ఇది నూతనముగా సంవత్సరము క్రితము  
మద్రాసులో స్థాపింపబడిన భీమాసంస్థ. ఇందు  
లేడీ మన్మంగంచెట్టి, సర్ టి. జేశికాచారి, వి. టి.  
ఎన్. నేవుగ పాండ్యతెవార్ సైతూరు జమీం  
దారుగారు యం.ఎల్. సి., రావుసాహెబు ఎన్.  
శివరాజ్ గారు యం.ఎల్.సి. సౌందరీపాండ్యన్  
గారు డైరెక్టర్లుగానున్నారు. వీరు మొదటి వత్స  
రములోనే కొంతవరకు సంతృప్తికరమైన వ్యాపా  
రమునంపాదించి యున్నారు. ఆంధ్రదేశమున  
కంతటికిని బెజవాడయందొక నూతన సబ్ ఆఫీ  
సును నెలకొల్పదలచియున్నారు. ఈ ఆఫీసునకు వారి  
కొక మేనేజరు కావలసి యున్నదని ప్రకటించి  
యున్నారు. స్థలాంతరమున ప్రకటించిన వీరి  
అడ్వర్టైజ్ మెంటును చూచి ఆవిషయమున  
వీరికి వ్రాసినచో వివరములను బడయగలరు

ఈస్టు అండ్ వెస్టు ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ  
లిమిటెడ్ - బొంబాయి

East & West Insurance Co., Ltd.  
Bombay

ఈ కంపెనీ మద్రాసుబా్ంచి శ్రీకటగిరగు  
శ్రీయుత జె. ఎన్. రెడ్డిగారి ఆధ్వర్యమున ఆంధ్ర  
దేశములోను, తమిళనాడులోను విజృంభించి  
విరివిగా పనిచేయుచున్నది. వీరికి దత్తమం  
డలములలో యెక్కువవిరివిగా వ్యాపారముసాగు  
చున్నది. పట్టాదారులకు తగు సౌకర్యముల  
నొసంగుటకు ఏర్పడిన భీమాసంస్థలలో నిది

యొకటి. మదరాసుబా్ంచి శ్రీయుత రెడ్డిగారి  
ఆధ్వర్యముక్రింద వచ్చినతరువాత మదరాసురాజ  
ధానిలో యొకంపెనీవారి వ్యాపారము దినదినాభి  
వృద్ధిగాంచుచుండెను. వీరికి కడపలో ఫీఫ్ ఏజెన్సీ  
ఆఫీసును, నార్తు ఆర్కాటు జిల్లా తిరుమన్నావ  
లిలో ఫీఫ్ ఆర్గనైజరు ఆఫీసునుగలవు. వీరికి  
తూర్పు పడమర గోదావరిజిల్లాలలో గూడ  
మంచి భీమావ్యాపారము గలదు. గడిచిన ఆస్తి  
అవ్వల విలువమదింపు (Last Valuation) లో  
యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలపై ననూ, ఎంజ్ మెంటు  
భీమాపట్టాలపై నను ఒకేమాదిరిగ సం॥రం 1 కి  
1000 రు 15 ల చొ॥ బోనసు పంచిపెట్టి యుం  
డిరి. వీరుకూడ ఆంధ్రజిల్లాలలో ప్రతి సంవత్స  
రము ఆరులక్షలు మొదలు ఎనిమిదిలక్షలవరకు  
వ్యాపారమును సమకూర్చుచున్నారని తెలియు  
చున్నది

ఆంధ్రప్రదేశ్ లో కంపెనీ లిమిటెడ్, బెజవాడ.

Andhra Provident Co. Ltd, Bezawada.

1912 సం॥ నెం 6 భీమా కంపెనీల చట్టము  
క్రింద రిజిస్టరీఅయిన కంపెనీలలో నూటికి  
తొంబది తొమ్మిదిపాళ్లు ధనికులకును మధ్య  
తరగతి ప్రజలకును మాత్రమే యెక్కువగా  
వినియోగపడుచున్నవి కార్మికులకు కాయ కష్ట  
ములవల్ల జీవించు సామాన్య ప్రజలకు వాని  
వలన యెక్కువ ప్రయోజనములు కలుగుట  
లేదు. వానిలో ఒకవ్యక్తి జీవితముపై చేయవల  
సిన కనిష్ఠభీమా మొత్తము యెక్కువగా నుండు  
టయు, ఆ మొత్తమునుబట్టి యెక్కువ ప్రీమి  
యము వాయిదాను చెల్లించవలసిన అవసర  
మును, అట్టి ప్రీమియములు వయస్సునుబట్టి  
నిర్ణయించుటయు, డాక్టరురీతి తప్పని సరిఅగు  
టయు తటస్థించుచున్నది. పై యిబ్బందులను



కలిగియుండుటవలన హయ్యర్లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలన్నియు సామాన్య జనులకు అందరికిని అందుబాటులో లేవనియే చెప్పవచ్చును. అట్టి యిబ్బందులను తొలగించి భీమా సామాన్యజనులందరికిని అందుబాటులో నుండునట్లు చేయుటకే ఆంధ్రప్రావిడెంటు కంపెనీ స్థాపించబడి మిక్కిలి చురుకుగా పనిచేయుచున్నది. ఇందు ఉచిత భీమాపద్ధతి జనన భీమాపద్ధతి గలవు. ఈ కంపెనీకి సమకూరు ద్రవ్యములు ఖర్చులు పోను నిలవసాములు ఈ కంపెనీలోజేరు పట్టాదారులకు మంచి హామీలపై పెట్టుబట్టుచేసి చిన్న బ్యాంకింగు వ్యాపారమునుగూడ సాగించుచున్నారు. ఇట్టి కంపెనీలు వ్యాపారాభివృద్ధికి కావలసినది ప్రజోత్సాహమే. ఇప్పటివరకు యీ కంపెనీకి జరిగిన వ్యాపారము ప్రోత్సాహకరముగ నున్నది. ఈమధ్య ఆంధ్రదేశములో చాల ప్రావిడెంటుకంపెనీలు పుట్టినవి. అప్పుడే సశించినవి. పోగా మిగిలిన ప్రావిడెంటు కంపెనీలలో ప్రస్తుత ఆర్థికదుస్థితికి నిలబడి గట్టిగా పనిచేయుచున్న కంపెనీలలో నిది యొక్కట.

యునీక్ అసూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడు,  
కలకత్తా.

Unique Assurance Co. Ltd., Calcutta.

ఈ కంపెనీ ఆంధ్రదేశమునకు నూతనమైనది కాదు. చాల సంవత్సరములు బందరు పురములోను, దరిమిలా బెజవాడ పట్టణమునందును బ్రాంచిఆఫీసును నెలకొల్పి పైకి కనబడని చాలా భీమావ్యాపారమును సమకూర్చుచు నేయున్నారు. వీరి నూతనముగ తగ్గింపబడిన తక్కువ ప్రీమియము రేట్లు, బకాయిలు చెల్లింపనక్కరలేని పద్ధతిని కాలదోషముపట్టిన పాలసీల పునరుద్ధారణయు, పట్టాల స్వయంరక్షణ పద్ధతియు, పట్టాదారులకొనంగు సౌకర్యములలో ముఖ్యమైనవి. ఈకంపెనీ శుద్ధస్వదేశీసంస్థ. ఈకంపెనీలో అదనపు ప్రీమియము చార్జీ యివ్వనక్కరలేకుండగనే ప్రమాదపు మరణములకును, శాశ్వత అంగవైకల్యములకును తగిన భీమారక్షణ నొసంగెదరు. పట్టాదారులలో ఇద్దరుసభ్యులను డైరెక్టర్ల బోర్డునకు పాలసీదార్లతరపున ప్రతিনিధులుగా నెన్నుకొనవచ్చును. ఆంధ్రదేశములో గలిగిన బ్రాంచి ఆఫీసునకు ఆంధ్రులనే యజమానులుగా నియమించియుండుట కనుసంతనము.



శ్రీమంతంబును సకలజ  
నామోదకరంబు నగుచు నాంధ్రావనిలో  
భీమాప్రచార మొనరుచు  
భీమాపత్రికను బోధించు విశ్వేశుఁ డాగిన్.

కవరామం

# బోనసు పిచ్చ

లాభములుతోనా! లాభములు లేకుండగనా!

శ్రీ వి. కె. డి. ప్రసాదరావుగారు, ఎ. యమ్. ఐ. యి.

Bonus Mania- with or without profits.

(By Mr.V. K. D. Prasada Row, A. M. I. E.)

భీమావ్యాపార ప్రాతినిధులు భీమా ప్రపంచ వీధులలో భీమాపట్టాల అమ్మకమునకు పోయి నపుడు కొనుగోలుదారులు మీకంపెనీలోబోనసు ఎంత - మీకంపెనీలో బోనసుఎంత - మీకంపెనీలో ఏమిలాభములు యిస్తున్నారు? అనేపశ్నే గాని ఇంతకంటే తమ కెక్కువ ఉపయోగపడు మరియుక సౌకర్యము నడుగుట యెట్లై తెలియదు. సాపము ఇదిఅంతయు భీమాచేయబోవు వారికి భీమావ్యాపారములోగల కిటుకులు తెలియకపోవుటయే ఇందులకు కారణము. కంపెనీల వారు జీవితభీమావ్యాపారంలో భీమా దరఖాస్తు దారులకు లాభములతోగూడిన పట్టాలను లాభములులేనట్టి పట్టాలను జారీ చేయుచుందురు. లాభములతో గూడియున్న భీమా పటాలపై ప్రీమియములు లాభములు లేనట్టి పట్టాల ప్రీమియములకంటే అధికముగానుండును. ఒకే భీమాపద్ధతిలో ఒకపట్టాలోకంటే మరియుక పట్టాలోతీసుకునే హెచ్చుప్రీమియం లాభములను పొందుటకే యని తెలుసుకొనవలెను, అనగా భీమాశాస్త్ర ప్రకారము మామూలు రిస్కు (Risk) నకు చెల్లింపవలసిన ప్రీమియముకంటే అధిక ప్రీమియమును చెల్లించి లాభములను పొందుచున్నారు అని యర్థము.

ఇది చూచిన భీమాకంపెనీలు జీవితభీమా వ్యాపారముతోపాటు సైడ్ బై సైడ్ న పట్టా దారులకు తక్కువ లాభమును గలిగినట్టియు తమకు ఎక్కువలాభము వచ్చునట్టియు బ్యాంకు

కంగు వ్యాపారమును గూడ చేయుచున్నారు. పట్టాలపైలాభములు లేనట్టి పద్ధతిలో కంపెనీకి లాభములు వచ్చినప్పటికిని ఆలాభములను లాభములు లేనట్టి పట్టాదారులకు ఎన్నడును పంచి పెట్టరు. లాభములు పంచుకొను నిమిత్తముఅధిక ప్రీమియం లేటు చెల్లించిన పట్టాదారులకు గూడ ఒకప్పుడు లాభములేకపోవుటయు తటస్థించుచుండును. కంపెనీలవారు పట్టాదారులకులాభములనుపంచుటకు అధిక ప్రీమియములను Certain గా తీసుకొంటారుగాని గ్యారంటీ గా ప్రతి సంవత్సరం భీమాపట్టా వాయిదా కాలపరిమితి వరకు ఒకే మాదిరిగా లాభములను పంచుతారనే సమ్మకములేదు. గ్యారంటీ యివ్వరు. ప్రారంభ దశలో కొంతకాలము కంపెనీలకు లాభములు రాకపోవుట తటస్థించుచుండును. ఒకవేళ కొద్దిలాభములు వచ్చినప్పటికిని అవి పట్టాదారులకు పంచిపెట్టుటకు తగినంత మొత్తములుగాను నుండవు. లాభములుకొరకు మొదటినుండి హెచ్చులేట్లు నిశ్చయము (Certain) గా తీసుకొనుచున్నప్పటికి అసలు ఒకప్పుడు లాభములు లేకపోవుటయే తటస్థించుచున్నది. నిశ్చయముగా లాభములు వచ్చునని సమ్మకములేక సంజేహాస్పదమైన విషయములో లాభములకొరకు హెచ్చు ప్రీమియములను చెల్లించుటకంటే ఆలాభములకొరకు చెల్లించే హెచ్చు ప్రీమియముతో మరియుక కొంత

మొత్తమునకు అధికముగా భీమా చేయించు కొనవచ్చును.

లేదా లాభములకొరకు అధికముగా చెల్లించే ప్రీమియం బ్యాంకులలో దాచుకొనినప్పటికిని యిన్నూరెన్సుకంపెనీలో పొందు లాభముకంటే మొదటినుండి ఎక్కువలాభము గిట్టుచునే యుండును.

ఇన్నూరెన్సు కంపెనీలో జీవితమును భీమా చేయించుట పైకమును వడ్డీకి పెంచుటకుకాదు వృద్ధాప్యమునను ఆపత్కాలంబునను ఆర్థికరక్షణ పొందుట భీమాప్రధానోద్దేశము. అట్టి పరిస్థితులలో తక్కువ ప్రీమియంబులను చెల్లించి రిస్క్ (Risk) వచ్చినప్పుడు ఎక్కువభీమా మొత్తమును ఒడయుటకేగాని ఎక్కువ డబ్బును చెల్లించిఎక్కువలాభములను పొందుటకు కాదు. లాభములులేని పట్టికింద భీమాచేయించినచో పట్టాదారున కెట్టిలాభమో యిదిగువ ఉదాహరణమువలన తెలియగలదు.

30 సం॥లు నయిస్సగల ఒకరు 30 వంపత్సగములు మాత్రమే ప్రీమియములను చెల్లించు పద్ధతిలో రు 1000/-లుకు యావజ్జీవిత భీమా పద్ధతి (Whole life Limited payments- 20 yrs. without profits) P. అనేకంపెనీలో లాభములు యిచ్చుపద్ధతిని భీమాచేయించినాడు అనుకొనుడు. అప్పుడు అతను సం॥ 1కి 1000 లుకు రు 46/- చెల్లించవలసియుండును.

ఈ ప్రీమియంతోనే N. I. L. అనే కంపెనీలో లాభములేని పద్ధతిని 20సం॥లు మాత్రమే ప్రీమియంలు చెల్లించునట్టి భీమాచేయించిన

యెడల దాదాపు రు 1400 లుకు భీమాపట్టాను జారీచేయుదురు అనగా రు 400 లుకు అదనముగా భీమారిస్కు మొదటినుండి వచ్చుచున్నది.

ఈ ప్రీమియమునకు P. అనేకంపెనీలో రు 1000/-లకి భీమావచ్చుచున్నది దీనిని బట్టి చూచిన లాభములు లేనిపద్ధతిని N.T.L. అనేకంపెనీలో భీమాచేయుటయే సర్వవిధములలాభకరము.

లాభములను పంచుటకొను ఎక్కువ ప్రీమియంను చెల్లించు పద్ధతిలో P. అనేకంపెనీలో కొంచెము నేపు భీమాచేయించినాము అనుకొనుడు. ఈ పద్ధతిలో సం॥ 1కి 1000 కి రు 20/-లు చొ॥న బోనస్సుయిచ్చి నప్పటికిని ఆ బోనస్సు కేటా20సం॥రములు వరుసగా తప్పకఆమొత్తమునకు తక్కువ కాకుండా యిచ్చినారు అనుకుంటే 20 సం॥ అనంతరముగాని దాదాపు రు 400/లు బోనస్సురాదు. ఇది 20 సం॥రముల మీదిమాట. లాభములులేని పద్ధతిలోనో మొదటినుండి గ్యారంటీగా రు 400/-లుకు అధికముగా భీమామొత్తము వచ్చును. లేదా బోనస్సే కావాలంటూ రెండు కంపెనీలలో తేడా ప్రీమియమే నగదు బోనస్సుగా ఎంచుకొనినచో ఎక్కువ బోనస్సుకేటగిట్టును. ఈ వెనుక పేజీలోజితపర్చినఆంధ్ర దేశములో పనిచేయుచున్నవివిధకంపెనీల రేట్లను బట్టి లాభములతో గూడిన పట్టాల ప్రకారముభీమాలుచేయుటకంటే లాభములులేని పద్ధతిని భీమాలుచేసుకున్న ఆర్థికముగ మిక్కిలి ఉపయోగమని తెలుసుకొనదగదు.

# Whole Life Limited Payments - Without Profits (1000).

Name of Office.	Age at entry 25			Age at entry 30			Age at entry 35			Age at entry 40		
	15 Y.	20 Y.	25 Y.	15 Y.	20 Y.	25 Y.	15 Y.	20 Y.	25 Y.	15 Y.	20 Y.	25 Y.
<b>NATIONAL INDIAN</b>	34	2 28	11 25	38	11 32	10 29	6 44	0 37	7 33	15 50	6 43	6
National	36	0 30	1 26	10 39	14 33	6 29	12 44	9 37	8	51	4	
Bombay Life	37	8 31	2 27	8 41	4 34	6 30	8 45	9 38	2 34	0 50	8 42	8
Hindustan Co-operative	35	2 29	9 26	9 38	15 33	1 29	13 43	13 37	8 34	2 50	1 43	5
Oriental	35	6 29	10 26	6 39	2 32	14 29	10 44	9 37	8 33	14 50	8 43	6
New India	37	15 31	15 28	9 41	12 35	3 31	13 46	12 39	14 36	5 53	5 46	0
United India	37	12 31	11 28	3 41	6 34	13 31	2 45	12 38	12 34	15 51	3 43	12
The Andhra	38	9 32	9 29	4 42	7 36	0 32	7 47	4 40	5 36	10 53	5 45	14
Western India	38	3 32	0 28	8 41	10 35	1 31	6 46	0 38	15 35	2 51	9 44	1
Lakshmi	39	7 33	4 29	14 43	2 36	10 33	1 47	13 40	13 37	1 53	12 46	4
Tropical	41	9 34	13 31	1 45	5 38	2 34	2 50	0 42	5 38	3 55	13 47	11
Bharat	42	8 35	9 31	11 46	4 38	15 35	1 50	12 43	1 39	4 56	6 48	5
Zeneith	37	7 32	3 29	3 41	11 36	0 32	12 46	11 40	7 37	0 52	8 45	13
General Assurance	37	12 31	14 28	10 41	2 34	14 31	7 45	5 38	11 35	2 50	9 43	9
Asian Assurance	37	9 31	10 28	5 41	8 35	2 31	10 46	7 39	10 36	1 52	12 45	10
Jupiter	39	10 33	3 29	9 43	12 36	12 32	15 48	7 41	0 36	15 54	3 46	5
New India	37	15 31	15 28	9 41	12 35	3 31	13 46	12 39	14 36	5 53	5 46	0
Andhra	38	9 32	9 29	4 42	7 36	0 32	7 47	4 40	5 36	10 53	5 45	5

# భారత్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, లాహోరు.

(Bharat Insurance Co., Ltd., Lahore.)

ఈ కంపెనీ హిందూదేశములో గొప్ప పురాతనమైన భీమాసంస్థలలో నొకటి. లాలాహరి శేషన్ లాల్ గారికి యీ కంపెనీతో గల సంబంధములు చాలభాగము సర్దుకొని పోవుచున్నవి. ఈ కంపెనీలో లాలాహరి శేషన్ లాల్ గారితో సంబంధము గలవారిందరిని పురుగులను యేరిపారవేకినట్లు తొలగించి కంపెనీ వ్యవహార సరిపాటన మంతయు మంచిపలుకుడిగలిగిన నూతన డైరెక్టర్లతో పరిపాలకవర్గమును యేర్పాటుచేసిరి. ప్రస్తుతము కంపెనీవ్యాపార మంతయు ఒడుదుడుకులేక సక్రమముగా వడుచుచు నేయున్నది. హిందూదేశములో యీ కంపెనీవారి ప్రధానబాంధి సబ్ ఇన్సూరెన్సు అన్నిచోట్లయందును మంచిపలుకుడి గలిగిన తగుపెద్దమనుష్యులతో లోకల్ బోర్డులను స్థాపించి తద్వారా తమకుగల పలుకుడినంతయు వినియోగించి, మంచిభీమావ్యాపారమును చేయుటకు తగు ప్రయత్నములు చేయుచున్నారు. ఇట్టి లోకల్ బోర్డులలో శ్రీయుతులు డాక్టరు రవీంద్ర్ నాథ్ టాగూరు, కాంగ్రెస్ నాయకులగు శ్రీయుత బాలురాజేంద్ర్ ప్రసాదు మొదలగు పెద్దపెద్ద కాంగ్రెస్ నాయకులు గలరు. లాహోరు లక్ష్మీఇన్సూరెన్సు కంపెనీలోను, బొంబాయి న్యూఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలోను పనిచేసిపేరుపొందిన శ్రీయుత పరమేశ్వర దాసుతోసలాగారు యీ కంపెనీకివచ్చి జనరల్ మేనేజరుగా పనిచేయుచున్నారు. ఈ కంపెనీ అడులన్నియు మంచి రాబడిగలిగి భద్రమైన పెట్టుబళ్లలో నిలవజేయుబడెను. ఆంగ్లాదేశములో రాజమహేంద్ర్ వరపురమున నూతనముగా ఒక సబ్ ఇన్సూరెన్సు సెలెక్టుదలచి అందులకు దగిన యేర్పాటులను చేయుచున్నారు. వీరికి మద్రాసులో మాంటురోడ్డు నందు, గవర్న మెంటు ప్రెస్సున కదురుగా ఒకదివ్యమైన స్వంతభవనము గలదు.

## The Bharat Insurance Co., Ltd., Lahore.

—Message from SIR RABINDRANATH TAGORE,—

Patron & Director of the LOCAL BOARD of the BHARAT INSURANCE Co., Ltd.,  
AT CALCUTTA.

"THE BHARAT INSURANCE COMPANY" has been serving the country for forty years and has brought security of living to numerous helpless homes cruelly affected by death.

"It came as a proud surprise to me when I was approached to lend my support to a concern which has at the helm of its affairs men like Seth Ram Kishen Dalmia, whose sphere of philanthropy is manifold and Mr. D. P. Khaitan, one of the best known solicitors in Calcutta, commanding a wide field of experience in the business world. I had no hesitation to come out of my seclusion to offer it my blessings, knowing for certain that it is an enterprise which is ready to confer upon our country a much-needed benefit assured of a strongly reliable future".

—RABINDRANATH TAGORE.

# విషయ సూచిక.

## CONTENTS.

(1) సంపాదకీయములు	(4) భీమావ్యాపారం రాష్ట్రమున నిత్యసమస్య	26
(i) ఆంధ్రదేశదేశీయభీమా	(5) భీమాకంపెనీల తిరుగుబాటు	27
ఏజంట్ల తృప్తిముహూపథ గుటూరు	(6) The Third Andhra Desa Indian	
3-10-36	Insurance Agents' Conference,	67
(ii) గుటూరు భీమాస్థలం	R. C. Chairman's Speech	67
(iii) డాక్టరు పట్టాభిగారి ఆధ్యక్షి'పవ్యా	(7) Do. Presidents' Speech	77
సము	(8) Selection of Lives	90
(iv) మహాసభ తీర్మానములు	(9) Psychology or salesmanship	93
(2) డాక్టరు పట్టాభిగారి జీవిత సంగ్రహం	(10) Menace of Foreign Competition	95
(3) భీమాప్రచారము దేశీయ భీమాకంపెనీల	(11) Agents Conference Resolutions	97
వారి బాధ్యత.	(12) కంపెనీ విషయములు	105
	(13) బోనసు పిచ్చు	116



శ్రీయుత జమిలి సమ్మత్వోర్వగారు,  
డైరెక్టరు యిన్-చార్జ్.  
కైబిజయ యిన్స్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్,  
మంచి భీమావ్యాపకర్తలు.



శ్రీయుత మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు, బెజవాడ.  
జర్నలిస్టు,  
దేశసేవా ప్రియులు.

BHARMA PATRICK

RE 1000

WITH PROFITS

WITH  
EXTENDED  
ASSURANCE  
BENEFIT

YOU CAN PAY YOUR PREMIUM FOR 5 OR 6 YEARS  
AND CEASE TO PAY FURTHER PREMIUMS. THE  
INSURANCE COMPANY IS PREPARED TO UNDERTAKE THE RISK OF  
LIFE DURING REMAINING TERM OF THE POLICY.

FOR Rs. 100 A MONTHLY PREMIUM WITH PROFIT	FOR Rs. 200 A MONTHLY PREMIUM WITH PROFIT	FOR Rs. 500 A MONTHLY PREMIUM WITH PROFIT
--	--	--

THE BHARMA PATRICK INSURANCE CO. LTD.  
SPECIAL FAVORABLE RATE OF INTEREST

FOR PARTICULARS APPLY TO

THE BHARMA PATRICK INSURANCE CO. LTD.

POST BOX 251, MADRAS

వి ఇండియా ప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్

( స్థాపితము 1910 సం )

గూర్చి తెల్పు యధార్థ విషయములు

- 1 మొత్తపు ఆస్తులు రు 14 లక్షలు మించినవి.
- 2 చెల్లించిన క్లెయిములు రు 5 లక్షలకు పైగా.
- 3 స్త్రీ పురుషులయొక్క జీవితములు అంగీకరింపబడును.
- 4 రిక్లమకులు లేని నిర్దుష్టములగు పాలసీలు
- 5 వీరియందు సెల 1-2 అ 6 లు మొ రు 2 లు వరకు.

ఇతరములగు పూర్తివివరములకు యీ దిగువవారికి దయచేసి వ్రాయును.

The India Provident Co. Ltd.  
6, 18, Chinn Row, CALCUTTA.

నాణ్యులకి,  
నెం. 10, క్రైస్తవ రోడ్, కలకత్తా



Established 1897.

# EMPIRE OF INDIA

## LIFE ASSURANCE COMPANY, LTD.

*Extracted from the Annual Report for the year ending 29th February 1936*

### BONUS YEAR 1936 - 37



### WANTED

Agents to represent this popular Indian Office in all important centres of "Andhra Desa". It will be comparatively easy to secure business for a well-established Popular Life Office, with economical management, sound investments and low premiums. An Agency of the "Empire of India" combines sound business with steady income. Applications are solicited from active and influential persons of the locality.

■ ■  
New Assurances  
exceed

Rs. 1,57,00,000

—  
Assurances in  
force

Rs. 11,98,00,000

—  
Income Exceeds  
Rs. 74,63,000



■ ■  
Claims Paid  
by  
Maturity

Rs. 26,00,000

—  
Claims Paid  
by  
Death

Rs. 14,29,000

—  
Assets exceed  
Rs. 4,64,00,000



*For particulars of Assurance and Agency terms please apply to :*

**Branch Secretary**

11, First Line Beach

— **MADRAS.**

